

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA
PFLEIDERER NOVOTERM d.o.o.**

Ljubljana, september 2003

ANA KASTREVC

KAZALO

UVOD	1
1. PREDSTAVITEV PODJETJA	2
1.1. ORGANIZACIJA PODJETJA	4
2. ANALIZA SREDSTEV	6
2.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV	7
2.1.1. <i>Odpisanost osnovnih sredstev</i>	9
2.1.2. <i>Učinkovitost osnovnih sredstev</i>	10
2.1.3. <i>Tehnična opremljenost dela</i>	11
2.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV	12
2.2.1. <i>Obseg in struktura gibljivih sredstev</i>	12
2.2.2. <i>Obračanje gibljivih sredstev</i>	13
2.3. UGOTOVITVE ANALIZE SREDSTEV	15
3. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ	15
3.1. ANALIZA ZAPOSLENIH	15
3.1.1. <i>Obseg in struktura zaposlenih</i>	16
3.1.2. <i>Dinamika zaposlenih</i>	17
3.1.3. <i>Izkoriščenost delovnega časa</i>	18
3.2. ANALIZA NABAVE	19
3.2.1. <i>Obseg in struktura nabave</i>	19
3.2.2. <i>Vezava terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev</i>	20
3.3. ANALIZA PROIZVODNJE	22
3.3.1. <i>Obseg in struktura proizvodnje</i>	22
3.3.2. <i>Dinamika proizvodnje</i>	23
3.4. ANALIZA PRODAJE	24
3.4.1. <i>Obseg in struktura prodaje po vrstah proizvodov</i>	24
3.4.2. <i>Obseg in struktura prodaje po posameznih prodajnih trgih</i>	25
3.4.3. <i>Dinamika prodaje</i>	26
3.4.4. <i>Kupci</i>	27
3.5. ANALIZA FINANCIRANJA	27
3.5.1. <i>Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev</i>	28
3.5.2. <i>Analiza razmerij med strukturo sredstev in strukturo virov</i>	30
3.5.3. <i>Plačilna sposobnost</i>	31
3.5.4. <i>Finančna stabilnost</i>	32
3.6. UGOTOVITVE ANALIZE POSLOVNIH FUNKCIJ	33
4. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA IN USPEŠNOSTI	35
4.1. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA	35
4.1.1. <i>Prihodki</i>	35
4.1.2. <i>Odhodki</i>	36
4.1.3. <i>Poslovni izid</i>	38
4.2. ANALIZA POSLOVNE USPEŠNOSTI	39
4.2.1. <i>Ekonomičnost</i>	39
4.2.2. <i>Produktivnost</i>	41
4.2.3. <i>Donosnost</i>	42
4.2.4. <i>DuPontov sistem povezanih kazalnikov</i>	43
4.3. UGOTOVITVE ANALIZE USPEŠNOSTI POSLOVANJA	46
SKLEP	48
LITERATURA IN VIRI	50
PRILOGE	

UVOD

Človek gospodari že od davnine. Skozi zgodovino je človeško gospodarjenje spreminjalo svoje oblike, vendar se je kljub temu njegovo bistvo še vedno ohranjalo. Zaradi omejene dosegljivosti dobrin za zadovoljevanje potreb ljudi je potrebno le-te zmanjševati, kar pa človek bolj ali manj uspešno počne s procesom gospodarjenja. Glavni procesi gospodarjenja se v sodobni družbi odvijajo v organizacijah.

Vsako podjetje je umetni sistem, ki ga postavi človek in ima pri tem čisto določene poslovne namene (Koletnik, 1991, str. 9). Temeljni cilj je trajni obstoj in razvoj podjetja in tako tudi doseganje čim boljšega poslovnega rezultata. Zato se v podjetjih stalno sprašujejo, kaj bi se dalo izboljšati v poslovanju in tudi, kako to storiti, saj konkurenca neposredno odpira ta vprašanja. Eden od najbolj pogostih razlogov za neustrezno odločanje v podjetju in posledično za skromne poslovne rezultate je premajhno poznavanje poslovanja ali njegovega dela, o katerem odločamo (Bošnjak, 1999, str. 12). Ustrezno poznavanje predmeta odločanja je odvisno predvsem od ustreznega pristopa, procesa spoznavanja. Takšna splošna, sistematična pot k spoznavanju pa je prav analiza.

Analiza poslovanja je proces spoznavanja konkretnega poslovanja podjetja, da bi učinkoviteje odločali o njem in s tem v večji meri dosegali njegov cilj (Bošnjak, 1999, str. 12). Metoda analize je sestavljena iz več faz, in sicer: določitve predmeta in namena analize, določitve cilja analize, podatkov in njihovega zbiranja, obdelave podatkov, primerjave podatkov, ugotavljanja odstopanj, določanja možnih vzrokov odstopanj in izbire dejanskih vzrokov, ki so vplivali na uspešnost poslovanja (Rozman, 1995b, str. 39-50).

V diplomskem delu sem opravila analizo konkretnega podjetja v določenem časovnem obdobju.

Predmet mojega diplomskega dela je celovita oziroma kompleksna analiza poslovanja podjetja Pfleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001. Analizirala sem poslovanje celotnega podjetja, in sicer tako uspešnost kot poslovne funkcije. Namen analize poslovanja je bil ugotoviti prednosti in slabosti v delovanju, s čimer bo omogočeno boljše odločanje. Cilj diplomskega dela je predstaviti uspešnost poslovanja podjetja Pfleiderer Novoterm, d.o.o., v omenjenih letih ter primerjati rezultate poslovanja v obeh letih, ugotoviti prednostna in problemska stanja ter razpoznati dejavnike, ki so pozitivno oziroma negativno vplivali na razvoj podjetja. To lahko služi kot temelj za sprejemanje odločitev in poslovne politike v prihodnje in za približevanje zastavljenim ciljem podjetja.

Da bi dosegla ta cilj, sem opravila analizo po vnaprej določeni metodi, ki je razdeljena na dve fazi: v fazo opazovanja in fazo diagnosticiranja (Rozman, 1995a,

str. 54). Fazo opazovanja sem začela s sistematičnim zbiranjem podatkov o poslovanju podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., kar pomeni zbiranje podatkov o poslovnih funkcijah (kadrovska, nabavna, proizvodna, prodajna, finančna) pa tudi o sredstvih, virih sredstev in poslovnem izidu za leti 2000 in 2001. Na osnovi zbranih podatkov, ki sem jih razvrstila v tabele, sem izvedla primerjavo in ugotovila morebitna odstopanja. Dinamiko sem prikazala z indeksi (01/00), medsebojne povezave pa s koeficienti. Ugotovljeni odkloni nam lahko predstavljajo problemska ali prednostna stanja. V fazi diagnosticiranja sem iskala možne vzroke za problemska stanja. Kajti, če želi biti podjetje uspešno tudi v današnjih razmerah hude konkurence, je nujno, da se hitro in ustvarjalno odzove na potrebe in zahteve okolja.

Pri analizi poslovanja podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., sem analizirala podatke za leto 2001 in jih primerjala s podatki iz leta 2000. Da bi bila primerjava podatkov iz dveh zaporednih let smiselna, je potrebno izločiti vpliv še vedno prisotne inflacije v naši državi. V ta namen sem podatke iz leta 2000 popravila na raven podatkov iz leta 2001 z ustreznimi indeksi cen življenjskih potrebščin. Podatke, ki predstavljajo stanje, to so podatki iz bilance stanja, sem popravila z indeksom cen življenjskih potrebščin $\text{dec}(x)/\text{dec}(x-1)$. Ta indeks za leto 2001 znaša $I \text{ dec}01/\text{dec}00 = 107,0$. Podatke, ki so spremenljivka toka, to so podatki iz bilance uspeha, pa sem popravila s povprečnim indeksom cen življenjskih potrebščin $\text{jan-dec}(x)/\text{jan-dec}(x-1)$. Ta indeks za leto 2001 znaša $I \text{ jan-dec}01/\text{jan-dec}00 = 108,4$. Izračunan je kot povprečje mesečnih indeksov cen življenjskih potrebščin v letu 2000.

Diplomsko delo je razdeljeno na pet delov. Kratkemu uvodu sledi predstavitev podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o. V tretjem poglavju sem najprej analizirala sredstva podjetja, katerim sledi analiza poslovnih funkcij, od katerih sem natančneje analizirala kadrovska, nabavno, proizvodno, prodajno in finančno funkcijo. Temu sledi še zadnje poglavje, in sicer analiza poslovnega uspeha in uspešnosti. Skozi analizo sem skušala izluščiti problemske situacije in možne rešitve zanje. Diplomsko delo sem zaključila s povzetkom pomembnejših ugotovitev opravljene analize.

1. PREDSTAVITEV PODJETJA

Podjetje Pfeiderer Novoterm, d.o.o., tovarna steklenih vlaken iz Novega mesta, je sodobno slovensko podjetje, ki je poslovno in lastniško že od leta 1992 vpeto v evropski gospodarski prostor.

Kot proizvajalec toplotnih izolacij iz steklenih vlaken pokriva prodajo v jugovzhodni Evropi, in sicer v šestnajstih državah. Že od leta 1998 skoraj štiri petine prihodkov ustvari na tujih trgih, kar ga je uvrstilo med prvih petdeset slovenskih izvoznikov.

V novomeškem podjetju je zaposlenih 203 delavcev, tu pa je še potniška mreža v treh hčerinskih podjetjih in predstavništvih, tako da je skupno število delavcev 221.

Podjetja imajo v Zagrebu, Sarajevu in Beogradu, predstavništva pa tudi v Skopju, Prištini in Sofiji.

Letna proizvodna zmogljivost novomeške tovarne je 21.000 ton toplotne izolacije URSA za gradbeništvo in 1400 ton izolacije za strojne napeljave.

Zgodovina podjetja sega v leto 1982, ko je Krka, tovarna zdravil Novo mesto, zaključila projekt izgradnje tovarne steklene volne na nekdanji lokaciji tovarne ravnega stekla v Novem mestu. Do leta 1992 je tovarna steklene volne menjala različne organizacijske oblike v okviru tovarne zdravil »KRKA«, Novo mesto. Tega leta pa je le ta prodala 80%-ni lastniški delež nemškemu koncernu Pfeiderer Bau- und Verkehrssysteme AG, Neumarkt, ki se je kasneje preoblikoval v Pfeiderer A.G. Družba Krka Novoterm je leta 1997 prešla v 100% last Pfeiderer AG in se preimenovala v Pfeiderer Novoterm, d.o.o..

Septembra lani je nemški koncern Pfeiderer prodal celotno skupino osmih tovarn steklene volne španskemu koncernu URALITA in tako je danes pod blagovno znamko URSA združeno kar devetnajst tovarn: enajst proizvajalk steklene volne, tri tovarne XPS-a (tj. ekstrudirani polistiren – izolacija, primerna zlasti za predele v neposrednem stiku z zemljo in vodo), štiri tovarne EPS (ekspandiranega polistirena) in še ena tovarna kamene volne.

Skupina URSA international, s sedežem v Frankfurtu, je danes tretji največji proizvajalec izolacijskih materialov v Evropi, podjetje Pfeiderer Novoterm, po preimenovanju URSA Novo mesto, d.o.o., pa trgu ponuja tudi izdelke iz drugih tovarn kot so URSA FOAM (rumeni ekstrudirani polistiren) in specialne gradbene folije URSA SECO.

Surovine za stekleno volno so naravni materiali. Osnova izolacije je kremenčev pesek (silicijev dioksid), ki ga kopljejo v bližnjem kamnolomu v Dobrem Polju, v obliki mineralov pa mu dodajajo silicij, magnezij, natrij in še nekatere dodatke, ki se po predpisani recepturi mešajo med seboj.

Gre za zahtevno tehnologijo izdelka. V kotel ves čas dodajajo sestavine in tudi talina ves čas teče iz peči. Zaradi narave proizvodnje in velikih potreb trga po izolaciji iz steklene volne URSA poteka delo v njej kar 24 ur na dan. Proces proizvodnje poteka po naslednjem postopku: najprej naredijo steklarsko zmes in jo stalijo. Taljenje zmesi poteka v peči pri temperaturi 1300 °C. Tekoča talina teče skozi posebne rotorje, nato tekoče steklo razvlaknajo v mikronska vlakna, ki merijo od 2,5 do 3 mikrona ter jih zlepijo z organskimi vezivi, katerih osnova so fenolformaldehidne smole. Temu sledi razrez na mere in različne oblike. Skoraj 70% vrednosti nabave surovin in materiala v podjetju Pfeiderer Novoterm uvozijo predvsem iz Nemčije in Avstrije. Največji tuji dobavitelji so Etimine (Nemčija), Pfeiderer Daemstofftecnic (Nemčija) in Solvay

(Avstrija), največji domači pa so Elektro Ljubljana, Intereuropa in Nafta Lendava. Tuji dobavitelji dobavljajo podjetju predvsem surovine, potrebne za proizvodnjo, domači pa energijo ter prevozne storitve.

Proizvajalni program podjetja obsega različne skupine proizvodov iz steklene volne, ki so določene v skladu s posameznim področjem uporabe: strešne izolacije, izolacije predelnih sten, fasadne izolacije, izolacije cevnih sistemov in ostalo. Skoraj 80% svojih izdelkov podjetje Pflaiderer Novoterm izvozi. Pomembna tržišča za njihove izdelke so tako poleg slovenskega tudi nemški, ruski, italijanski in trgi držav bivše Jugoslavije. Med tujimi kupci sta največja Fibrac in Cedis Group iz Italije, med domačimi pa Topdom in Merkur. Na domačem trgu so konkurenti mineralnih izolacij Termo, Isover Avstrija in Rockwool. Glavni konkurenti po posameznih državah pa so naslednji: Balzareti Modigliani (Italija), Eurofibre (Italija), Rockwool, Termo, Poliglas, Isover Avstrija, Heraklith (Avstrija), Knauf Alcopor (Avstrija), Termika (Hrvaška), Vunizol (Jugoslavija), Geowool (Grčija), Izocam, Izolit (Slovaška) in DBW (Romunija).

V tej industriji je še posebej pomembno slediti tehnično-tehnološkim faktorjem kakor tudi okoljevarstvenim predpisom, kar na dolgi rok v kapitalno intenzivni industriji kot je to proizvodnja izolacijskih materialov iz mineralnih vlaken zagotavlja konkurenčno sposobnost in profitabilnost.

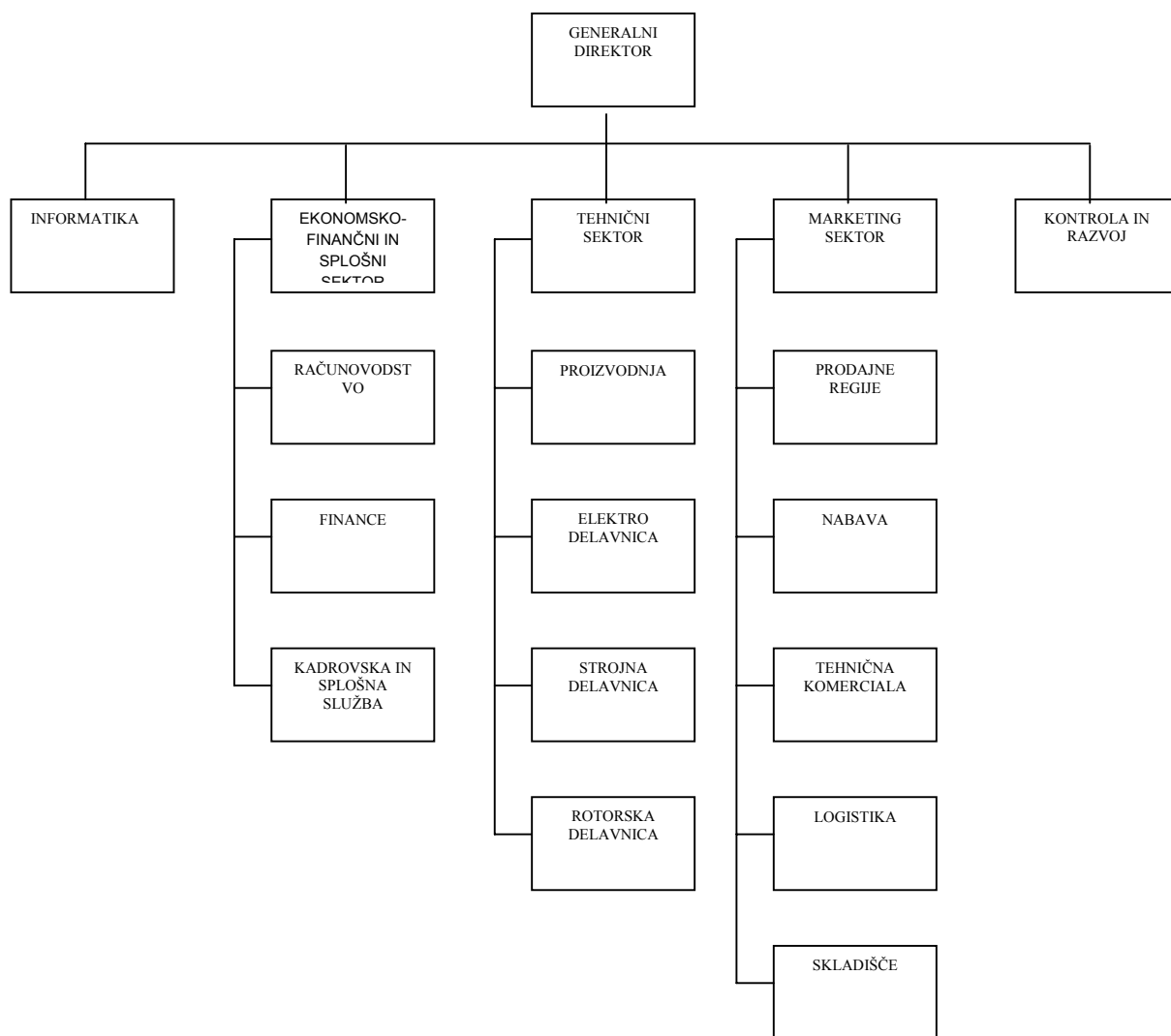
1.1. ORGANIZACIJA PODJETJA

Podjetje Pflaiderer Novoterm, d.o.o., je glede na cilje, ki jih imajo zaposleni, delovna organizacija na področju gospodarstva, saj v njem člani proizvajajo družbeno potrebne proizvode, s katerimi pridobivajo sredstva za zadovoljevanje materialnih potreb (Lipičnik, 2000, str. 17). Glede na strukturo notranjih odnosov govorimo o nizki vertikalni decentralizaciji, saj prvo organizacijsko raven predstavlja najvišje vodstvo, drugo raven pa vodje, ki so prvemu podrejeni. Ljudje na nižjih organizacijskih ravneh izvajajo sprejete odločitve. Po značaju poslovnih učinkov uvrščamo podjetje Pflaiderer Novoterm v proizvodno podjetje, saj ima sam poslovni učinek obliko proizvoda. Organizacijski tip vrste proizvodnje je serijski, ker se v enem nizu oziroma seriji izdelava več enakih proizvodov.

Od situacijskih spremenljivk je odvisno, katera bo najustreznejša organizacijska struktura podjetja. Razlikujemo pet osnovnih tipov organizacijskih struktur, in sicer: funkcijsko, produktno (divizijsko), projektno, matrično organizacijsko strukturo in dinamično mrežo (Lipičnik, 1997, str. 50). Podjetje Pflaiderer Novoterm ima funkcijsko organizacijsko strukturo, ki je tudi najpogostejša. Posamezne poslovne funkcije so oblikovane v zaokrožene organizacijske nosilce, ki predstavljajo optimalno število področij, sektorjev oziroma služb (Žnidaršič - Kranjc, 1995, str. 43).

Podjetje Pfeiderer Novoterm je organizirano v pet sektorjev: ekonomsko-finančni in splošni sektor, tehnični sektor, marketing sektor, informatika, kontrola in razvoj.

Slika 1: Organizacijska struktura podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o..



Vir: Kadrovska evidenca podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leto 2001.

V ekonomsko-finančni in splošni sektor spadajo: računovodstvo, finance in kadrovska ter splošna služba (Slika 1). Tehnični sektor zajema: proizvodnjo, elektro, strojno in rotorsko delavnico. V marketing sektor spadajo: prodaja po regijah, nabava, tehnična komerciala, logistika in skladišče. Naloga tehnične komerciala je priprava katalogov in brošur, poleg tega pa tudi organiziranje tehnične podpore strokovnjakom iz področja gradbeništva in industrije. Logistika je organizirana v dveh oddelkih, in sicer oddelek logistika in skladišče gotovih izdelkov, skrbi pa za skladiščenje gotovih proizvodov in organizacijo odprem, kamor spadajo: planiranje prevozov, priskrba transportnih sredstev, priprava izvozne/uvozne dokumentacije in carinjenje. Naloga nabave je priskrba surovin, tehničnega in drugega materiala ter nadomestnih delov.

V nadaljevanju diplomske naloge prehajam na analizo konkretnega podjetja, tj. podjetja Pfleiderer Novoterm, d.o.o., ki sem jo izvedla po pristopu, ki sledi logiki odvijanja reprodukcijskega procesa v podjetju. Začela sem z analizo poslovnih prvin (stalnih in gibljivih sredstev), potem sem se lotila analize poslovnih funkcij (od zaposlenih, nabave, proizvodnje, prodaje, do financiranja), končno pa sem opravila še analizo poslovnega uspeha in uspešnosti.

2. ANALIZA SREDSTEV

Podjetje za opravljanje svoje dejavnosti nujno potrebuje sredstva. Sredstva so premoženje podjetja v obliki stvari, pravic in denarja. Premoženje, ki ga podjetje čim bolj gospodarno angažira, v toku poslovnega procesa neprestano spreminja svojo vrednost in pojavno obliko. Značilnosti sredstev, kot so način trošenja in prehajanja sredstev v proizvod ali storitev ter hitrost preoblikovanja sredstev, so kriteriji delitve sredstev na stalna in gibljiva. Glede na njihovo funkcionalnost pri ustvarjanju prihodkov pa jih razčlenjujemo na osnovna sredstva, obratna sredstva in finančne naložbe.

Med stalna sredstva uvrščamo osnovna sredstva in dolgoročne finančne naložbe, medtem ko med gibljiva sredstva uvrščamo obratna sredstva in kratkoročne finančne naložbe. Osnovna sredstva so tista sredstva podjetja, ki imajo koeficient obračanja manjši od 1. To so večinoma sredstva z življenjsko dobo daljšo od enega leta. Svojo vrednost prenašajo na proizvode ali storitve preko amortizacije skozi več let. Obratna sredstva imajo koeficient obračanja večji od 1, kar pomeni, da se praviloma preoblikujejo večkrat na leto. Sem spadajo: zaloge, terjatve iz poslovanja in denarna sredstva.

Stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev prikazuje v določenem trenutku bilanca stanja. Bilanca stanja je temeljni računovodski izkaz, ki prikazuje stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev na točno določen dan. Njene oblike in

zasnovo opredeljuje Slovenski računovodski standard št. 24 (Turk et al., 1996, str. 327).

Obseg in struktura sredstev sta prikazana v tabeli 1.

Tabela 1: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) sredstev podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Stalna sredstva	5.477.587	64,7	4.883.296	55,0	89
Gibljava sredstva	2.989.928	35,3	3.998.616	45,0	134
Skupaj	8.467.515	100,0	8.881.912	100,0	105

Vir: Bilanca stanja podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Skupno so sredstva podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letu 2001 znašala 8.882 mio SIT, v letu 2000 pa 8.468 mio SIT, kar pomeni, da so se v letu 2001 povečala za 5%. Stalna sredstva so se sicer zmanjšala iz 5.478 mio SIT na 4.883 mio SIT oz. za 11% kot posledica amortizacije. V podjetju se trudijo skrbeti za svoj tehnološki razvoj in napredek s stalnim izboljševanjem in moderniziranjem proizvodne opreme, tako da se kljub amortizaciji vrednost stalnih sredstev na bi preveč zmanjšala. Gibljiva sredstva, ki zavzemajo manjši delež, kar je značilno za proizvodna podjetja, pa so se povečala kar za 34% in tako prispevala k skupnemu povečanju sredstev v teh dveh zaporednih letih.

2.1. ANALIZA STALNIH SREDSTEV

Stalna sredstva so dolgoročno vezan del premoženja, ki ostaja nespremenjen daljšo dobo in del svoje vrednosti preko amortizacije prenaša na proizvode in storitve (Pučko, Rozman, 1992, str. 58). Ta sredstva se v svojo pojavno obliko vračajo praviloma v obdobju, daljšem od leta dni (Turk, 1993, str. 203).

Stalna sredstva so bistvenega pomena za uspešno delovanje podjetja, saj močno vplivajo na zmogljivost in hitrost reprodukcije, na hitrost obračanja sredstev, na proizvodjalno silo dela in tudi stroške. S stalnimi sredstvi skušamo tako gospodariti in jih tako uporabljati, da bi bili pozitivni učinki na uspešnost poslovanja podjetja čim večji, negativni pa čim manjši (Bošnjak, 1999, str. 21).

K stalnim sredstvom štejemo neopredmetena dolgoročna stalna sredstva, opredmetena osnovna sredstva, dolgoročne finančne naložbe in popravek kapitala. Neopredmetena dolgoročna sredstva (Hočevar, Igličar, 1997, str. 83-94) so naložbe v pridobitev materialnih pravic ali dolgoročno vračunljivi stroški in izdatki, ki se pojavljajo v zvezi s poslovanjem podjetja. Obsegajo dolgoročno razmejene organizacijske stroške, dolgoročno razmejene stroške razvijanja, naložbe v

koncesije, patente, licence, blagovne znamke in podobne pravice ter druge dolgoročno razmejene postavke. Opredmetena osnovna sredstva so stvari, ki jih podjetje poseduje, da z njimi lahko opravlja svojo dejavnost. Obsegajo zemljišča, zgradbe, proizvodilno in drugo opremo, osnovno čredo, večletne nasade, opredmetena osnovna sredstva v gradnji ali izdelavi (v pridobivanju) in predujme za opredmetena osnovna sredstva. Dolgoročne finančne naložbe so naložbe podjetja v druga podjetja za obdobje, ki je daljše od enega leta, namenjena pa so pridobivanju prihodkov od financiranja. Zajemajo naložbe v kapital drugih podjetij, dana posojila, dane pologe in varščine ter naložbe v odkupljene lastne delnice. Popravek kapitala predstavljajo odkupljene lastne delnice in nevplačani vpisani kapital.

Obseg in struktura stalnih sredstev sta prikazana v tabeli 2.

Tabela 2: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) stalnih sredstev v podjetju Pfeiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001

Postavka	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Neopredmetena dolg. sredstva	248.792	4,5	165.589	3,4	67
Opredmetena osnovna sredstva	5.182.811	94,6	4.677.726	95,8	90
Dolg.fin.naložbe	45.984	0,8	39.981	0,8	87
Popravek kapitala	0	0,0	0	0,0	0
Skupaj	5.477.587	100,0	4.883.296	100,0	89

Vir: Bilanci stanja podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Stalna sredstva so se v letu 2001 glede na predhodno leto zmanjšala za 11%, kar je povezano z zmanjšanjem vseh postavk, ki spadajo k stalnim sredstvom. Neopredmetena dolgoročna sredstva in dolgoročne finančne naložbe ne igrajo pomembnejše vloge, saj dosegajo le okoli 4% in 1% vseh sredstev. Poglavitni delež stalnih sredstev predstavljajo v podjetju opredmetena osnovna sredstva, katerih delež se v obeh letih giblje blizu 95% vseh sredstev. Zato bom v tabeli 3 prikazala podrobno strukturo opredmetenih osnovnih sredstev.

Tabela 3: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leti 2000 in 2001

Postavka	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Zemljišča	0	0,0	0	0,0	0,0
Zgradbe	2.164.635	41,8	2.127.954	45,5	98
Oprema	3.018.176	58,2	2.549.772	54,5	85
Skupaj	5.182.811	100,0	4.677.726	100,0	90

Vir: Bilanci stanja podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Obe postavki opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., sta se v letu 2001 glede na leto 2000 zmanjšali. Večji delež v celotnih osnovnih

sredstvih zavzema oprema, to je okoli 58% in 54% v omenjenih letih. Podjetje v teh dveh letih ni imelo niti investicij v teku niti zemljišč.

2.1.1. ODPISANOST OSNOVNIH SREDSTEV

Zastarevanje osnovnih sredstev je ekonomski pojav, zato ga ne moremo natančno meriti. Posredno ga izražamo z odpisanostjo opredmetenih osnovnih sredstev (Pučko, 1998. str. 31). Odpisana vrednost osnovnih sredstev je enaka kumulativni dejanski ali revalorizirani vrednosti osnovnih sredstev, ki je kot amortizacija prešla med stroške ali kot izredni odpis med izredne odhodke (Žnidaršič - Kranjc, 1995, str. 84). Iz tega je razvidno, da je odpisanost osnovnih sredstev pogojena s politiko amortiziranja teh sredstev, zato obstaja večja ali manjša razlika med stopnjo odpisanosti in zastarellostjo osnovnih sredstev (Pučko, 1998. str. 31). V tabeli 4 sem izračunala stopnjo odpisanosti kot razmerje med odpisano vrednostjo osnovnih sredstev in revalorizirano nabavno vrednostjo osnovnih sredstev ter njeno nasprotje – stopnjo neodpisanosti kot razmerje med neodpisano vrednostjo, ki je enaka razliki med nabavno vrednostjo in odpisano vrednostjo ter revalorizirano nabavno vrednostjo.

Tabela 4: Izračun stopenj odpisanosti in neodpisanosti osnovnih sredstev v podjetju Pfleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
Reval. nabavna vred. osnov. sred. (v 000 SIT)	9.843.836	10.747.641	109
Popravek vrednosti osnovnih sredstev (v 000 SIT)	5.000.088	6.069.915	121
Sedanja vrednost osnovnih sredstev (v 000 SIT)	4.843.748	4.677.726	97
Stopnja odpisanosti (v %)	50,8	56,5	111
Stopnja neodpisanosti (v %)	49,2	43,5	88

Vir: Bilanca stanja podjetja Pfleiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. v letih 2000 in 2001.

Iz tabele 4 je razvidno povečanje revalorizirane nabavne vrednosti osnovnih sredstev v obravnavanem obdobju, kar pa ne velja za sedanjo vrednost osnovnih sredstev, ki je bila ob koncu leta 2001 za 3% nižja kot na isti dan leta 2000. Stopnja odpisanosti se je v obravnavanem obdobju povečala. Tako se je v letu 2001 glede na leto 2000 povečala za 11%.

Iz tabele 5 je razvidno, da se je stopnja odpisanosti opreme v letu 2001 zaradi investicij v teku zmanjšala za 3%. Dokaj visoke stopnje odpisanosti opreme delno vplivajo na poslabšanje poslovnega rezultata, saj se tako povečajo poslovni stroški, po drugi strani pa to zagotavlja večja sredstva za nabavo novih osnovnih sredstev. Stopnja odpisanosti je le eden od načinov spremljanja zastarevanja osnovnih sredstev, ki pa ni nujno, da poda dejansko sliko o zastarellosti sredstev. V ta namen sem v naslednji točki analizirala učinkovitost osnovnih sredstev.

Tabela 5: Izračun stopenj odpisanosti in neodpisanosti opreme v podjetju Pfleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
Reval. nabavna vred. opreme (v 000 SIT)	6.794.214	10.747.641	158
Popravek vrednosti opreme (v 000 SIT)	3.973.489	6.069.915	153
Sedanja vrednost opreme (v 000 SIT)	2.820.725	4.677.726	166
Stopnja odpisanosti (v %)	58,5	56,5	97
Stopnja neodpisanosti (v %)	41,5	43,5	105

Vir: Bilanca stanja podjetja Pfleiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. v letih 2000 in 2001.

2.1.2. UČINKOVITOST OSNOVNIH SREDSTEV

Z učinkovitostjo osnovnih sredstev razumemo razmerje med razpoložljivim obsegom zmogljivosti osnovnih sredstev in nabavno vrednostjo tega sredstva (Pučko, 1998, str. 34). Če pa želimo spremljati učinkovitost za celotna osnovna sredstva v podjetju, tak izračun ne pride v poštev, saj ne moremo sešteti razpoložljivih zmogljivosti posameznih osnovnih sredstev. Pomagamo si tako, da v števcu namesto razpoložljive zmogljivosti upoštevamo poslovne prihodke in na ta način posredno izračunamo učinkovitost osnovnih sredstev. V tem primeru je seveda potrebno v imenovalcu upoštevati povprečno sedanjo vrednost in ne več stanje na koncu obdobja. Tako izračunane učinkovitosti osnovnih sredstev prikazuje tabela 6.

Tabela 6: Učinkovitost osnovnih sredstev v podjetju Pfleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
Poslovni prihodki (v 000 SIT)	5.156.122	5.685.332	110
Povpr. sedanja vrednost osn. sredstev (v 000 SIT)	5.209.465	4.930.269	95
Učinkovitost osnovnih sredstev	0,99	1,15	117

Vir: Bilanca stanja podjetja Pfleiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001 ter bilanca uspeha podjetja Pfleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001.

Višja vrednost kazalca naj bi pomenila boljše poslovanje, vendar so možna popačenja zaradi velike odpisanosti osnovnih sredstev ali različne delovne intenzivnosti poslovanja podjetja v različnih panogah. Tako je vrednost kazalca nižja za podjetja z visoko vrednostjo osnovnih sredstev (npr. železarne), medtem ko je npr. v svetovalnih podjetjih vrednost kazalca višja (Mramor, 1993, str. 167).

Iz tabele 6 lahko razberemo, da je podjetje v letu 2000 ustvarilo na vsakih 100 SIT vloženih osnovnih sredstev 99 SIT prihodkov iz poslovanja, leta 2001 pa 115 SIT prihodkov iz poslovanja, kar predstavlja porast za 17%. Iz analize učinkovitosti osnovnih sredstev lahko ugotovimo, da je v proučevanem obdobju povečanje poslovnih prihodkov za 10% in zmanjšanje povprečne sedanje vrednosti osnovnih

sredstev za 5% rezultiralo v 17% povečanju učinkovitosti osnovnih sredstev. To pa je pozitivno vplivalo na uspešnost poslovanja.

2.1.3. TEHNIČNA OPREMLJENOST DELA

Opremljenost z delovnimi sredstvi v procesu proizvodnje bistveno vpliva na produktivnost. Boljša tehnična opremljenost dela pomeni, da podjetje uporablja novejša, tehnološko izpopolnjena delovna sredstva, kar zaradi skrajševanja potrebnega delovnega časa na enoto produkta povečuje produktivnost delovnega procesa in s tem uspešnost poslovanja.

Tehnično opremljenost dela opredelimo kot razmerje med osnovnimi sredstvi podjetja in številom zaposlenih. Izrazimo jo s koeficientom tehnične opremljenosti dela, ki nam pove kolikšna sredstva odpadejo na zaposlenega. Osnovnih sredstev zaradi njihove različnosti ni mogoče izraziti količinsko, zato upoštevamo vrednostno opredelitev. Pojavi se vprašanje, ali naj sredstva izrazimo po nabavni ali neodpisani vrednosti. V primeru upoštevanja neodpisane vrednosti bi bil ob drugih nespremenjenih okoliščinah koeficient tehnične opremljenosti dela iz leta v leto manjši, saj se neodpisana vrednost zaradi amortizacije vsako leto zmanjša. To je tudi razlog, da upoštevamo raje nabavno vrednost osnovnih sredstev, saj le ta popolneje izraža njihovo zmogljivost (Turk, 1990, str. 298).

V svojem izračunu bom upoštevala nabavno vrednost osnovnih sredstev in število zaposlenih na dan 31. 12. v letih 2000 in 2001.

Tabela 7: Izračun količnikov tehnične opremljenosti dela v podjetju Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
1. Nabavna vrednost osnovnih sredstev (v 000 SIT)	9.843.836	10.747.641	109
2. Nabavna vrednost opreme (v 000 SIT)	6.794.214	7.428.395	109
3. Število zaposlenih na dan 31.12.	201	198	99
Tehnična opremljenost dela I (v 000 SIT/zaposlenega) (=1/3)	48.974	54.281	111
Tehnična opremljenost dela II (v 000 SIT/zaposlenega) (=2/3)	33.802	37.517	111

Vir: Bilanci stanja podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001 ter kadrovska evidenca podjetja v letih 2000 in 2001.

Iz tabele 7 je moč razbrati, da je tehnična opremljenost dela I v letu 2000 znašala 48.974 tisoč SIT na zaposlenega, v letu 2001 pa 54.281 tisoč SIT na zaposlenega, kar pomeni, da se je v proučevanem obdobju povečala za 11%. Vzrok za to je v povečanju nabavne vrednosti osnovnih sredstev v tem obdobju za 9%. Tehnična opremljenost dela II je v letu 2000 znašala 33.802 tisoč SIT na zaposlenega, v letu 2001 pa 37.517 tisoč SIT na zaposlenega. V proučevanem obdobju se je torej povečala za 11%, vzrok pa je predvsem v 9% povečanju nabavne vrednosti opreme.

Koeficient tehnične opremljenosti dela II nam pove, da v letu 2000 odpade na zaposlenega 33.802.000 SIT opreme, v letu 2001 pa 37.517.000 SIT. Ta koeficient je pomembnejši, ker je z vidika produktivnosti najpomembnejša oprema med ostalimi osnovnimi sredstvi. Zmanjšanje števila zaposlenih za 1% je na oba kazalca tehnične opremljenosti dela vplivalo pozitivno.

2.2. ANALIZA GIBLJIVIH SREDSTEV

V nasprotju s stalnimi sredstvi, ki v toku proizvodnega procesa ne spreminjajo svoje oblike, gibljiva sredstva le-to večkrat spremenijo. Opredelimo jih kot tisti del premoženja podjetja, ki v poslovnem procesu kroži in prehaja iz ene pojavne oblike v drugo ter se v prvotno pojavno obliko vrnejo praviloma v obdobju, ki je krajše od enega leta.

Gibljiva sredstva členimo na zaloge, dolgoročne terjatve iz poslovanja, kratkoročne terjatve iz poslovanja, kratkoročne finančne naložbe, denarna sredstva in aktivne časovne razmejitve (Turk et al., 1996, str. 21). Zaloge so sestavljene iz materiala, nedokončane proizvodnje, proizvodov, trgovskega blaga in predujmov za zaloge. Dolgoročne terjatve iz poslovanja so sestavljene iz dolgoročnih terjatev do organizacij v skupini, dolgoročnih terjatev do drugih povezanih organizacij, drugih dolgoročnih terjatev do kupcev in dolgoročnih varščin. V skupino kratkoročne terjatve iz poslovanja spadajo iste postavke kot v prejšnjo skupino, samo da gre za kratkoročno obdobje. Denarna sredstva so sestavljena le iz dveh postavk: gotovine v blagajni in denarnih sredstev na računih v bankah. V zadnjo skupino aktivne časovne razmejitve pa spadajo kratkoročno odloženi stroški in odhodki ter nezaračunani prihodki.

Znotraj poslovnega obdobja se gibljiva sredstva praviloma preoblikujejo večkrat, zato poleg obsega in strukture preučujemo tudi preoblikovanje gibljivih sredstev.

2.2.1. OBSEG IN STRUKTURA GIBLJIVIH SREDSTEV

Obseg in strukturo gibljivih sredstev podjetja ugotovimo iz bilance stanja. Za ocenitev uspešnosti poslovanja sta pomembna tako sestava kot obseg gibljivih sredstev. Nekateri vzroki spreminjanja obsega in strukture gibljivih sredstev so lahko spreminjanje obsega poslovanja, spreminjanje obsega proizvodnje in prodaje, spreminjanje obsega nabave ipd. Poleg tega sta obseg in struktura teh sredstev odvisna tudi od dejavnosti poslovanja, izrabe poslovnih zmogljivosti, organiziranosti poslovnega procesa ter od poslovanja nasploh.

Tabela 8: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) gibljevih sredstev podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Zaloge	677.359	22,7	737.591	18,4	109
Material	307.315	45,4	313.554	42,5	102
Nedokončana proizvodnja	15.146	2,2	3.813	0,5	25
Proizvodi	337.256	49,8	407.511	55,2	121
Blago	17.642	2,6	12.713	1,7	72
Dolgoročne terjatve iz poslovanja	0	0,0	0	0,0	0,0
Kratkoročne terjatve iz poslovanja	2.141.628	71,6	3.036.547	75,9	142
Kratkoročne finančne naložbe	0	0,0	8.463	0,2	0,0
Denarna sredstva	166.556	5,6	209.640	5,2	126
Aktivne časovne razmejitev	4.385	0,1	6.375	0,2	145
Skupaj	2.989.928	100,0	3.998.616	100,0	134

Vir: Bilanci stanja podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Če pogledamo tabelo 8, vidimo, da se struktura gibljevih sredstev v letu 2001, v primerjavi z letom 2000, ni bistveno spremenila. Največji delež v strukturi gibljevih sredstev, več kot 70%, so predstavljale kratkoročne terjatve iz poslovanja. V letu 2001 so se gibljiva sredstva povečala za skoraj 34%, in sicer predvsem na račun povečanja aktivnih časovnih razmejitev za 45% in kratkoročnih terjatev iz poslovanja za 41%. Denarna sredstva so se v letu 2001 povečala za 25% glede na predhodno leto, kar je, kot bomo videli v nadaljevanju, tudi zagotovilo solidno plačilno sposobnost podjetja. Podjetje v letu 2000 ni imelo kratkoročnih finančnih naložb.

Podjetje Pfeleiderer Novoterm v letu 2001 glede na predhodno leto beleži rahel porast zalog, in sicer za 8%, kar je nekoliko negativno vplivalo na uspešnost poslovanja (tabela 8). V strukturi zalog prevladujejo zaloge dokončanih proizvodov, katerih vrednost se je v letu 2001 povečala za 20% glede na predhodno leto. Zelo variira vrednost nedokončane proizvodnje, saj se je v letu 2001 močno zmanjšala, kar za 74%, v primerjavi z letom poprej.

Pri gibljevih sredstvih pa je pomemben podatek tudi o hitrosti njihovega obračanja, katerega analiza sledi v nadaljevanju.

2.2.2. OBRAČANJE GIBLJIVIH SREDSTEV

Sredstva se preoblikujejo iz denarne prek stvarne in obračunske oblike nazaj v denarno obliko. Z vidika učinkovitosti poslovanja je pomembno, da se to zgodi čim hitreje. Podjetje z denarjem kupi potrebne prvine poslovnega procesa, ki jih da v proizvodnjo in ko je izdelek gotov, ta izdelek proda ter zanj prejme denar. Hitreje ko bo podjetje proizvedlo izdelek, ga prodalo in hitreje kot bo od kupca izterjalo denar zanj, hitreje bo prišlo do denarja, ki ga bo lahko ponovno vložilo v poslovni proces (Rebernik, 1994, str. 180).

Hitrost obračanja obratnih sredstev meri podjetje z dvema medsebojno povezanima kazalcema. Prvi, koeficient obračanja gibljivih sredstev, nam pove število obratov v enem letu oziroma kolikokrat v enem letu se gibljiva sredstva pojavijo v določeni obliki (Bošnjak, 1999, str. 23). Izračunamo ga kot razmerje med poslovnimi prihodki v obdobju in povprečnim stanjem gibljivih sredstev v obdobju. S pomočjo tega koeficienta lahko izračunamo še trajanje enega obrata, ki je opredeljen kot razmerje med številom dni v letu in koeficientom obračanja. Pove nam, v koliko dneh se gibljiva sredstva obrnejo.

Tabela 9: Koeficient obračanja gibljivih sredstev in čas enega obrata za podjetje Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
Poslovni prihodki (v 000 SIT)	5.156.122	5.685.332	110
Povp. gibljiva sredstva (v 000 SIT)	2.939.138	3.494.272	119
Povp. kratkoročne terjatve (v 000 SIT)	2.019.089	2.589.088	128
Povp. zaloge (v 000 SIT)	687.492	707.475	103
Koeficient obračanja gibljivih sredstev	1,75	1,63	93
Koeficient obračanja krat. terjatev	2,55	2,20	86
Koeficient obračanja zalog	7,50	8,04	107
Trajanje obrata gibljivih sredstev (dni)	208,06	224,33	108
Trajanje obrata kratk. terjatev (dni)	142,93	166,22	116
Trajanje obrata zalog (dni)	48,67	45,42	93

Vir: Bilanci uspeha podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leti 2000 in 2001 in bilanci stanja podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Koeficient obračanja gibljivih sredstev se je v letu 2001 znižal za 7%, kar nam pove, da so gibljiva sredstva počasnejše menjala svojo pojavno obliko kot v preteklem letu. V letu 2000 so se obrnila 1,75-krat, v letu 2001 pa 1,63-krat. En obrat gibljivih sredstev je v letu 2000 trajal 208 dni, kar je za 8% manj kot v letu 2001.

Prav tako se je znižal koeficient obračanja terjatev, in sicer za 14%. Obrat terjatev je tako v letu 2000 trajal 142 dni, v letu 2001 pa kar 166 dni. Na povečanje dni vezave terjatev so vplivali tako daljši roki plačil kot tudi večje zamude pri plačevanju obveznosti kupcev.

Koeficient obračanja zalog pa se je v nasprotju z že omenjenima koeficientoma povečal. V letu 2000 je znašal 7,5, leto kasneje pa 8,04. Material, nedokončani in dokončani proizvodi so se v skladišču nahajali v letu 2000 povprečno 48 dni oz. v letu 2001 povprečno 45 dni. To je predvsem posledica povečanja poslovnih prihodkov za 10% v letu 2001.

2.3. UGOTOVITVE ANALIZE SREDSTEV

Analiza sredstev je pokazala, da so se v letu 2001, glede na leto 2000, celotna sredstva povečala za 5%, in sicer na račun 34% povečanja vrednosti gibljivih sredstev. Podjetje ima visok delež osnovnih sredstev in v njih najvišji delež opreme, kar ne deluje tako negativno na uspešnost poslovanja kot v primeru višjega deleža zgradb in zemljišč. Osnovna sredstva niso zastarela, saj so imeli v podjetju v letu 2000 večja investicijska vlaganja zaradi remonta. Kaže se trend upadanja investicijskih vlaganj v letih 2001 in 2002, v letu 2003 pa je ponovno predviden remont peči. Pomembno je, da se v podjetju zavedajo nujnosti investiranja, saj se zaradi zastarelosti opreme lahko zmanjša kvaliteta proizvodov, povečajo se zastoji v proizvodnji zaradi vzdrževanja in okvar, povečajo se stroški vzdrževanja, pojavljajo se ekološki problemi (onesnaževanje). Zato so investicije v nakup nove opreme in vzdrževanje naprav velikega pomena. Slednje pa vodi do zmanjšanja stopnje odpisanosti osnovnih sredstev. V podjetju se je v proučevanem obdobju stopnja odpisanosti osnovnih sredstev povečala, kar pomeni, da podjetje sredstev, pridobljenih z amortizacijo, ne namenja v celoti za obnavljanje osnovnih sredstev. To pa ne pomeni nujno zastarevanja osnovnih sredstev. Povečana učinkovitost osnovnih sredstev za 17% v proučevanem obdobju je na poslovno uspešnost vplivala pozitivno.

Gibljiva sredstva so se v letu 2001, glede na leto 2000, povečala za 34%, predvsem na račun 45% povečanja aktivnih časovnih razmejitev in 42% povečanja kratkoročnih terjatev iz poslovanja. Koeficient obračanja zalog se je v letu 2001, glede na leto 2000, povečal za 7%, kar je ugodno. Koeficient obračanja terjatev do kupcev pa se je v tem obdobju zmanjšal za 14%, kar kaže na manjšo disciplino na trgu, predvsem gre za daljše plačilne roke in večje zamude pri plačevanju obveznosti kupcev. V letu 2002 je prišlo na tem področju do ukrepov, saj so razvili sistem za nadzor nad terjatvami, v katerem imajo kupci določen limit, in sicer maksimalen možni obseg zapadlih in odprtih terjatev.

3. ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

Pri analizi poslovnih funkcij sem zajela analizo zaposlenih, tej pa sledijo analiza nabave, proizvodnje, prodaje in financiranja.

3.1. ANALIZA ZAPOSLENIH

V analizi poslovanja spremljamo zaposleno osebje, da bi odkrili, kako osebje in spremembe vplivajo na uspešnost poslovanja in da bi ocenili te vplive (Bošnjak, 1999, str. 24). Spremljati in analizirati moramo predvsem iz naslednjih vidikov: obseg

zaposlenih in njihove različne strukture, dinamika kadra, izkoriščanje delovnega časa v podjetju, različne proizvodne lastnosti kadra in tehnična opremljenost dela (Pučko, 1996, str. 35).

3.1.1. OBSEG IN STRUKTURA ZAPOSLENIH

Število zaposlenega osebja v podjetju lahko ugotovimo na podlagi kadrovske evidence, ki upošteva vse zaposlene v rednem delovnem razmerju, ne glede na stalnost tega razmerja in ne glede na prisotnost v podjetju. Poleg podatka o številu zaposlenih je smiselno spremljati tudi strukturo zaposlenih in njeno spreminjanje. Med strukturami zaposlenih lahko ugotavljamo, npr. spolno strukturo zaposlenih, strukturo zaposlenih po izobrazbi, starosti, po dolžini delovne dobe, po zemljepisnih območjih, po organizacijskih enotah (Lipovec, 1983, str. 176).

V tabeli 11 je prikazan obseg zaposlenih v podjetju Pfeiderer Novoterm kot število zaposlenih na dan 31. 12. posameznega leta ter kot povprečno število zaposlenih, izračunano iz stanj zaposlenih na koncu posameznega leta. Obseg zaposlenih je ugotovljen po kadrovski evidenci.

Tabela 11: Število zaposlenih v podjetju Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
Število zaposlenih na dan 31.12.	201	198	99
Povprečno število zaposlenih	206	201	98

Vir: Kadrovske evidence podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001.

Povprečno število zaposlenih se je v letu 2001 zmanjšalo za 2% glede na leto 2000, tako je bilo povprečno število zaposlenih konec leta 2001 201. Število zaposlenih na dan 31. 12. pa se je v istem letu zmanjšalo za 1%, kar pomeni, da je bilo konec leta 2001 v podjetju zaposlenih 198 delavcev.

Tabela 12: Obseg in struktura zaposlenih po starosti v podjetju Pfeiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. v letih 2000 in 2001

Starost	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Do 20 let	2	1,0	1	0,5	50
Od 20 - 30 let	36	17,9	37	18,7	103
Od 30 - 40 let	65	32,3	63	31,8	97
Od 40 - 50 let	77	38,3	74	37,4	96
Nad 50 let	21	10,4	23	11,6	110
Skupaj	201	100,0	198	100,0	99

Vir: Kadrovske evidence podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001.

Starostna struktura zaposlenih podjetja Pfeiderer Novoterm (tabela 12) se v proučevanem obdobju ni bistveno spremenila. V obeh letih so v podjetju 38% zaposlenih predstavljali zaposleni iz starostne skupine od 40 do 50 let. Z 32% deležem so jim sledili zaposleni iz starostne skupine od 30 do 40 let. Iz tabele je tudi razvidno, da se je delež zaposlenih, ki spadajo v ti dve starostni skupini, v letu 2001, glede na leto 2000, zmanjšal. Delež zaposlenih, ki so stari nad 50 let pa se je v proučevanem obdobju povečal. Opazen je trend staranja zaposlenih, kar lahko predstavlja nevarnost za podjetje.

Tabela 13: Obseg in struktura zaposlenih po izobrazbi v podjetju Pfeiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Do III.stopnja izobrazbe	56	27,9	53	26,8	95
IV.stopnja	78	38,8	78	39,4	100
V.stopnja	46	22,9	45	22,7	98
VI.stopnja	11	5,5	11	5,6	100
VII.stopnja	10	5,0	11	5,6	110
Skupaj	201	100,0	198	100,0	99

Vir: Kadrovske evidence podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001.

Na podlagi tabele 13 lahko rečemo, da se struktura zaposlenih po izobrazbi v podjetju v letu 2001, glede na leto 2000, ni bistveno spremenila in se nam na prvi pogled zdi dokaj neugodna. Ker pa gre za proizvodno podjetje, katerega proizvodni program ne zahteva visoke strokovne usposobljenosti delavcev, lahko trdimo, da je obstoječa izobrazbena struktura za podjetje ustrezna. Lahko vidimo, da v obeh obravnavanih letih zaposleni z do IV. stopnjo izobrazbe predstavljajo več kot 50% vseh delavcev v podjetju. Zaposleni s VI. in VII. stopnjo izobrazbe pa v obeh letih predstavljajo le nekaj več kot 10% vseh zaposlenih. V letu 2001 se je, glede na leto 2000, število zaposlenih zmanjšalo znotraj skupine do III. stopnje (za 5%) in znotraj skupine V. stopnje (za 2%). V istem obdobju so zaposlili dodatnega posameznika s VII. stopnjo izobrazbe, medtem, ko je ostalo število zaposlenih s IV. in VI. stopnjo izobrazbe nespremenjeno.

3.1.2. DINAMIKA ZAPOSLENIH

Gre za spreminjanje števila zaposlenih delavcev preko leta iz razlogov, kot so zaposlovanje za določen čas oz. nedoločen čas, upokojitve, služenje vojske, sporazumna prenehanja idr. Za podjetje je dinamika zaposlenih velikega pomena, saj je stalnost zaposlenih pomembna za doseganje ugodnih poslovnih rezultatov (Bešter, Bregar, 1992a, str. 87).

S pomočjo izdelane bilance gibanja zaposlenih lahko ocenimo fluktuacijo kadra v podjetju (Lipovec, 1983, str. 181). Pri tem najpogosteje izračunavamo bruto

koeficient fluktuacije, ki naj bi znašal 8-10%. V tabeli 14 prikazujem bruto koeficient fluktuacije za podjetje Pfeiderer Novoterm v obravnavanih letih, ki je opredeljen kot vsota prihodov in odhodov v obdobju, deljeno s povprečnim številom zaposlenih v obdobju.

Tabela 14: Koeficient fluktuacije za podjetje Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Element	2000	2001	I _{01/00}
1. Stanje na dan 01.01.	212	201	95
2. Prišli 01.01.-31.12.	6	9	150
3. Odšli 01.01.-31.12.	17	12	71
4. Bruto število zamenjav (=2+3)	23	21	91
5. Stanje na dan 31.12.	201	198	99
6. Povprečno število zaposlenih	206	201	98
7. Bruto koeficient fluktuacije (v %) (=4/6)	11,17	10,45	94

Vir: Kadrovske evidence podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001.

Bruto koeficient fluktuacije (tabela 14) v podjetju je v letu 2000 znašal 11,17%, v letu 2001 pa 10,45%. Glede na leto poprej se je znižal z 6% in je v mejah normalne vrednosti koeficienta. Na spremembo (znižanje) bruto koeficienta fluktuacije je pozitivno vplivalo predvsem 9% zmanjšanje bruto števila zamenjav v podjetju v letu 2001. Zmanjšanje fluktuacije v podjetju Pfeiderer Novoterm v letu 2001 je pozitivno vplivalo na uspešnost poslovanja. Visoka fluktuacija v podjetju običajno negativno vpliva na uspešnost poslovanja, ker je produktivnost novo zaposlenih delavcev običajno nižja, dokler se ne vključijo v svoje delo in v novo delovno okolje.

3.1.2. IZKORIŠČENOST DELOVNEGA ČASA

Vsako podjetje skuša čimbolj smotrno izkoristiti delovni čas in tako povečati uspešnost poslovanja, čeprav v nobenem podjetju čas ni izkoriščen v celoti. Za ocenjevanje izkoriščenosti delovnega časa je smiselno izdelati bilanco koledarskega sklada delovnega časa. Iz nje lahko izračunamo tudi stopnjo izkoriščenosti delovnega časa kot razmerje med številom opravljenih plačanih delovnih ur in možnim koledarskim skladom delovnih ur. Možen sklad delovnih ur sem izračunala tako, da sem povprečno število zaposlenih iz mesečnih stanj pomnožila s številom delovnih dni v letu in dolžino delavnika (8 ur). Pri tem je potrebno poudariti, da so zaposleni v vseh delovnih urah, ki jih izraža podatek o številu opravljenih delovnih ur, zares delali (Pučko, 1998, str. 40).

Tabela 15: Izkoriščenost delovnega časa v podjetju Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Element	2000	2001	I _{01/00}
1. Povprečno število zaposlenih	206	201	98
2. Število delovnih dni v letu	260	261	100
3. Možni koledarski sklad delovnih ur (1*2*8ur)	428.480	419.688	98
4. Število plačanih opravljenih delovnih ur	341.701	331.696	97
5. Stopnja izkoriščanja delovnega časa (v %) (=4/3)	79,75	79,03	99

Vir: Kadrovske evidence podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001.

Stopnja izkoriščenosti delovnega časa v podjetju Pfeiderer Novoterm (tabela 15) je v letu 2001 znašala 79,03% in se je glede na leto 2000, ko je znašala 79,75%, zmanjšala za 1%. Razlog za to je bil v večjem zmanjšanju števila plačanih opravljenih delovnih ur (za 3%) kot je bilo zmanjšanje možnega števila delovnih ur (za 2%) v proučevanem obdobju. Možni koledarski sklad delovnih ur se je zmanjšal zaradi manjšega povprečnega števila zaposlenih v letu 2001 glede na leto 2000. Število plačanih opravljenih delovnih ur pa se je zmanjšalo zaradi povečanja plačanih neopravljenih ur (npr. bolniške) in manjšega povprečnega števila delavcev v podjetju.

3.2. ANALIZA NABAVE

V proizvodnih podjetjih je nabavna funkcija ena od temeljnih funkcij, katere bistvo je v priskrbi poslovnih prvin. Poleg samega nakupa nabava obsega še preučevanje nabavnih tržišč, oblikovanje politike nabave, naročanje, prevzemanje in skladiščenje blaga, načrtovanje in analiziranje stroškov nabave, uvažanje ipd. Zagotavlja povezavo med dobavitelji in podjetjem in preko njega s kupci (Ziherl, 1995, str. 112). Predvsem pri oblikovanju nabavne politike je potrebno upoštevati povezanost le-te z drugimi poslovnimi funkcijami: prodajno, proizvodno, in finančno funkcijo (Kotnik, 1990, str. 1-3).

Pri nabavi analiziramo obseg in strukturo, tok in ritmičnost, nabavne poti, dobavitelje in nabavne pogoje, nabavne cene itd. Obseg nabave (Lipovec, 1983, str. 191) lahko spremljamo količinsko ali vrednostno, pri čemer nam slednje omogoča predvsem spremljanje nabavnih cen in s tem stroškov proizvodnje. Podatke zato črpamo iz knjigovodske evidence (Pučko, 1996, str. 44). S tem nam je omogočena primerljivost v času v okviru podjetja in lahko ocenimo vpliv sprememb na uspešnost poslovanja.

3.2.1. OBSEG IN STRUKTURA NABAVE

V okviru analize obsega in strukture nabave po nabavnih trgih sem v tabeli 16 nabavni trg razdelila na domači in tuji.

Tabela 16: Vrednostni obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) nabave podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., po nabavnih trgih v letih 2000 in 2001

Nabavni trgi	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Nabava doma	526.851	32,2	456.021	30,5	87
Uvoz	1.107.724	67,8	1.039.510	69,5	94
Skupaj	1.634.575	100,0	1.495.530	100,0	91

Vir: Evidence nabavne službe podjetja Pfeiderer Novoterm za leti 2000 in 2001.

Iz tabele 16 je razvidno, da je bil delež tujih dobaviteljev v obeh letih skoraj 70%. Tako vrednostni obseg nabave doma kakor tudi iz uvoza sta bila v letu 2001, v primerjavi z letom 2000, manjša. Nabava iz uvoza je predstavljala večji delež v skupni nabavi, in sicer v letu 2000 67,8% celotne vrednosti nabave v podjetju, v letu 2001 pa 69,5%.

Nabavo moramo spremljati tudi po dobaviteljih (Ziherl, 1995, str. 119). Namen je omogočiti takšno izbiro dobaviteljev, ki bo kar najbolj doprinesla k uspešnosti poslovanja. Pri analizi dobaviteljev se nam zastavlja vprašanje kriterija izbire. Med vsemi ponudniki naj bi podjetje izbralo tistega dobavitelja, ki nudi v celoti najboljše pogoje. Poudarek je na besedni zvezi »v celoti«, saj obstaja nevarnost, da nas pri izbiri zapelje en sam motiv. Največkrat je to nizka cena, ki jo nudi dobavitelj, pri tem pa lahko spregledamo ostale elemente ponudbe, ki so prav tako pomembni: plačilni pogoji, transportne možnosti, kvaliteta blaga, dobavni roki, zanesljivost in stalnost dobaviteljev.

Največji domači dobavitelji podjetja Pfeiderer Novoterm v letih 2000 in 2001 so bili: Elektro Ljubljana, Intereuropa, Nafta Lendava, L'Tour in Geoplin. Delež Elektra Ljubljana, kot dobavitelja električne energije, je znašal v obeh letih 10% od skupne nabave. Intereuropa in L'Tour nudita podjetju prevozne storitve, Nafta Lendava dobavlja fenolno smolo, Geoplin pa je dobavitelj zemeljskega plina. Dobavitelji so bili v obravnavanem obdobju dokaj stalni, tudi struktura je bila v obeh letih podobna.

Največji tuji dobavitelj podjetja Pfeiderer Novoterm je bil v letu 2001 Jura Spedition iz Nemčije, ki nudi podjetju špediterske storitve. Med petimi največjimi tujimi dobavitelji sta bila v obeh letih tudi Pfeiderer Daemstofftecnic in Rothel iz Nemčije. Leta 2001 je imelo podjetje tudi dva nova večja dobavitelja, in sicer Etimine GmbH (Nemčija), ki dobavlja surovino etibor in dobavitelja sode Solvay (Avstrija).

3.2.2. VEZAVA TERJATEV DO KUPCEV IN OBVEZNOSTI DO DOBAVITELJEV

Pri oblikovanju nabavne politike je potrebno upoštevati povezanost nabavne in prodajne funkcije. Med prodajno in nabavno funkcijo se pojavlja zamik, ki se odraža v

prodajnih zalogah. Kupec blaga ponavadi ne izvrši plačila takoj po prevzemu, ampak z nekim časovnim zamikom. Ta čas mora podjetje samo financirati prodane količine proizvodov. Po eni strani mora zato podjetje skrbeti za čim manjše zaloge, vendar pa mora biti sposobno v najkrajšem času zadovoljiti potrebam kupca (Bošnjak, 1999, str. 27). Z vidika preprečevanja likvidnostnih težav bi morala biti vrednost terjatev do kupcev vedno nekoliko večja od obveznosti do dobaviteljev (Pučko, 1999, str. 141). Terjatve do kupcev se namreč nanašajo na prodane proizvode ali storitve, v njih pa ni le vrednosti nabavljenih surovin ali materiala, ampak je bila v njihovo izdelavo vložena dodana vrednost, ki vključuje amortizacijo, plače, dobiček in davke. Vrednost prodaje mora biti tako večja od vrednosti nabave, torej mora biti vrednost terjatev do kupcev večja od vrednosti obveznosti do dobaviteljev.

Dnevi vezave terjatev in obveznosti do dobaviteljev v podjetju so prikazani v tabeli 17.

Tabela 17: Vezava terjatev in obveznosti za leti 2000 in 2001 v podjetju Pfeleiderer Novoterm, d.o.o.

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
1. Prihodki od prodaje (v 000 SIT)	5.149.165	5.638.154	109
2. Povp.terjatve do kupcev (v 000 SIT)	1.931.077	2.495.193	129
3. Povp.obveznosti do dobaviteljev (v 000 SIT)	295.641	352.069	119
4. Koef.obračanja ter. do kupcev (=1/2)	2,67	2,26	85
5.Trajanje 1 obrata ter. do kupcev (v dnevih) (=365/4)	136,88	161,53	118
6. Koef.obračanja obv. do dob. (=1/3)	17,42	16,01	92
7.Trajanje 1 obrata obv. do dob. (v dnevih) (=365/6)	20,96	22,79	109
8.Terjatve do kupcev/obv.do dobaviteljev (=2/3)	6,53	7,09	109

Vir: Bilanca stanja in izkaz uspeha podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., za leti 2000 in 2001.

Čas trajanja enega obrata terjatev do kupcev je v letu 2001 znašal približno 162 dni, v letu 2000 pa približno 137 dni, kar pomeni, da se je v primerjavi z letom 2000 povečal za 18%. Koeficient obračanja terjatev do kupcev se je torej v proučevanem obdobju zmanjšal, in sicer iz 2,67 na 2,26 oz. za 15%, kar je negativno vplivalo na uspešnost poslovanja. Vzrok za zmanjšanje koeficienta obračanja terjatev do kupcev je v večjem povečanju povprečne vrednosti terjatev v tem obdobju (za 29%) kot povečanju prihodkov od prodaje (le za 9%). Povečanje terjatev do kupcev izvira iz likvidnostnih težav kupcev in podaljšanja plačilnih rokov določenim kupcem. Na domačem trgu je še veliko kupcev, ki »plačujejo« le s kompenzacijami.

Čas trajanja enega obrata obveznosti do dobaviteljev je v letu 2001 znašal 23 dni in se je v primerjavi z letom 2000 povečal za 9%, medtem ko se je koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev zmanjšal za 8%. To predstavlja pozitiven vpliv na poslovanje podjetja. Zmanjšanje koeficienta obračanja obveznosti do dobaviteljev je posledica 9% povečanja prihodkov od prodaje in 19% povečanja obveznosti do

dobaviteljev v proučevanem obdobju. Razmerje terjatev do kupcev, v primerjavi z obveznostmi do dobaviteljev, se je v letu 2001, glede na predhodno leto, povečalo za 9%, kar gre v škodo podjetju. Podjetje Pfeleiderer Novoterm bo moralo poskrbeti za hitrejšo izterjavo terjatev do kupcev, za kar je zadolžen finančni sektor (v sodelovanju s prodajnim). V letu 2001 je hitrejša izterjava terjatev postala prioriteta naloga tega sektorja.

3.3. ANALIZA PROIZVODNJE

Proizvodnja (Rebernik, 1999, str. 135) je ena od temeljnih faz poslovnega procesa, zlasti še v industrijskih podjetjih. Predstavlja spreminjanje delovnih predmetov pod vplivom delovne sile in delovnih sredstev v proizvode in storitve, ki so namenjene trgu. Kljub temu, da je proizvod v bistvu rezultat delovanja vseh funkcij v podjetju, je vendarle proizvodnja tista, ki ga neposredno ustvarja (Kaltnekar, 1989, str. 343). Cilj proizvodnje (Žnidaršič - Kranjc, 1995, str. 65) je učinkovitost, izražena z maksimalnim obsegom dobrin, proizvedenih z danimi vložki. Operativna naloga proizvodne funkcije je, da v okviru poslovanja podjetja zagotovi tekoč proizvodni proces, v katerega vstopajo prvine poslovnega procesa in se tekom procesa preobrazijo v proizvod, ki je lahko v materialni obliki (izdelek) ali nematerialni obliki in ga pojmujejo storitev.

Z analizo proizvodne funkcije spoznamo značilnosti proizvodnega procesa. Spoznanje problemov proizvodnje omogoča sprejemanje boljših odločitev o proizvodnem procesu in proizvodu, ki v njem nastaja ter poslovnih prvinah, ki so zato potrebne, s tem pa omogoča povečanje uspešnosti in rentabilnosti poslovanja.

3.3.1. OBSEG IN STRUKTURA PROIZVODNJE

Obseg proizvodnje praviloma spremljamo v vsaki združbi (podjetju) že v vsaki delavnici, po izmenah, vrstah izdelanih proizvodov in polproizvodov pa tudi včasih po obsegu opravljenih tehnoloških operacij. Osnova za proizvodnjo so operativni plani proizvodnje in delovni nalogi. Zato je spremljanje in ocenjevanje na tej ravni proizvodnje možno in se ponavadi dela sproti z ugotavljanjem odmikov med planiranim obsegom in strukturo proizvodnje po vrstah izdelkov in doseženim (Pučko, 1997, str. 52).

Proizvodnjo je mogoče spremljati in ocenjevati zgolj z naturalnega, količinskega vidika, ko jo zajamemo in obravnavamo v različnih količinskih merskih enotah. Obstaja pa tudi možnost, da jo spremljamo in ocenjujemo vrednostno. Pri slednjem spremljamo stroške proizvodnje, skupni stroški za celoten obseg proizvodnje pa nam odslikavajo vrednost proizvodnje (Lipovec, 1983, str. 202).

Tabela 18: Količinski obseg (v tonah) in struktura (v %) proizvodnje podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Izdelki iz steklene volne	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Plošče in role	16.995	93,7	20.479	95,8	121
Cevaki	1.142	6,3	903	4,2	79
Skupaj	18.137	100,0	21.382	100,0	118

Vir: Tehnična poročila podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leti 2000 in 2001.

Iz tabele 18 vidimo, da je skupni obseg proizvodnje podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letu 2000 znašal 18.137 ton, v letu 2001 pa 21.382 ton izdelkov iz steklene volne, kar pomeni, da se je količinski obseg proizvodnje v proučevanem obdobju povečal za 18%. Proizvodnja plošč in rol je predstavljala 93,7% delež v skupni proizvodnji. V proučevanem obdobju se je povečala iz 16.995 ton na 20.479 ton oziroma za 21%. Proizvodnja cevnih izolacij, katerih delež v skupni proizvodnji je bil 6,3%, se je zmanjšal iz 1.142 ton na 903 ton oziroma za 21%. Razlog za povečanje količinskega obsega proizvodnje je na eni strani v povečanem povpraševanju in prodaji izdelkov iz steklene volne, na drugi strani pa dejstvo, da je proizvodnja v letu 2001 potekala v stabilnejših razmerah kot leto poprej.

3.3.2. DINAMIKA PROIZVODNJE

Dinamiko proizvodnje spremljamo z obsegom proizvodnje v zaporednih časovnih intervalih. V tabeli 19 prikazujem dinamiko proizvodnje za podjetje Pfeiderer Novoterm, d.o.o..

Tabela 19: Dinamika (v tonah) in struktura (v %) proizvodnje podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Mesec	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Januar	973	5,4	1.860	8,7	681
Februar	1.770	9,8	1.667	7,8	89
Marec	1.726	9,5	1.974	9,2	97
April	1.660	9,2	1.797	8,4	102
Maj	1.793	9,9	1.939	9,1	108
Junij	886	4,9	1.412	6,6	159
Julij	466	2,6	1.883	8,8	404
Avgust	1.546	8,5	1.658	7,8	95
September	1.766	9,7	1.884	8,8	107
Oktober	1.867	10,3	1.922	9,0	103
November	1.778	9,8	1.799	8,4	101
December	1.906	10,5	1.587	7,4	83
Skupaj	18.137	100,0	21.382	100,0	118
Povp.mes.proizv.	1.511		1.782		118

Vir: Mesečna tehnična poročila podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leti 2000 in 2001.

V proizvodnji podjetja Pfeleiderer Novoterm v letih 2000 in 2001 večjih nihanj ni bilo. Izjema v letu 2000 sta bila meseca junij in julij, ko je bila proizvedena količina manjša od povprečne mesečne količine proizvodnje. Vzrok za to je nekontroliran iztek žareče mase iz steklarske peči. V letu 2001 je bila proizvodnja v mesecih avgust in december manjša od povprečne, za kar pa so bili vzrok predvsem letni dopusti v poletnih mesecih in prazniki v decembru. To je tudi edina oblika sezonskega nihanja.

3.4. ANALIZA PRODAJE

Prodajna funkcija je ena izmed temeljnih funkcij proizvodnih organizacij, ki zagotavlja pretvarjanje izdelkov ali storitev v denar, s čimer zagotavlja nepretrganost celotnega poslovnega procesa. Prodajna služba mora zato dobro poznati trg in tesno sodelovati z nabavno službo in skladiščem, da bi lahko racionalno organizirala svoje dejavnosti, h katerim spada: raziskava prodajnega trga, oblikovanje prodajne politike oziroma trženja, izvajanje prodajnih postopkov, evidentiranje, analiziranje in kontroliranje prodajnega poslovanja (Potočnik, 1998, str. 90).

Na temelju proučevanja prodajnega trga mora prodaja usmerjati proizvodnjo, hkrati pa je naloga prodaje tudi pridobivanje novih kupcev za proizvode ali storitve podjetja ob primerni prodajni ceni, ob ustreznem povpraševanju prodaje ter ob uporabi ustreznih prodajnih poti in metod.

Za analizo vpliva funkcije prodaje na uspešnost poslovanja bom predstavila obseg in strukturo prodaje po vrstah proizvodov in po posameznih prodajnih trgih, dinamiko prodaje ter analizo prodajnih cen.

3.4.1. OBSEG IN STRUKTURA PRODAJE PO VRSTAH PROIZVODOV

V okviru analize obsega in strukture prodaje sem v tabeli 20 ocenila vrednostni obseg in strukturo prodaje po vrstah proizvodov iz steklene volne.

Iz strukture prodaje v podjetju je razvidno, da največji delež odpade na prodajo plošč in rol, in sicer 87,1% celotne prodaje v letu 2001 in je rahlo narasel od leta 2000, saj se je povečala tudi prodaja v letu 2001 za 22%. Delež cevnih izolacij se je iz 14,5% v letu 2000 zmanjšal na 12,9% v letu 2001, čeprav se je prodaja povečala za 9%. Skupna prodaja se je v letu 2001 povečala za 21%, v primerjavi s predhodnim letom, kar je ugodno vplivalo na uspešnost poslovanja.

Tabela 20: Vrednostni obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prodaje v podjetju Pfeiderer Novoterm, d.o.o., po vrstah proizvodov v letih 2000 in 2001

Izdelki iz steklene volne	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Plošče in role	3.975.107	85,8	4.869.228	87,1	122
Cevne izolacije	658.668	14,2	720.442	12,9	109
Skupaj	4.633.775	100,0	5.589.669	100,0	121

Vir: Interni pregled prodaje podjetja Pfeiderer Novoterm za leti 2000 in 2001.

3.4.2. OBSEG IN STRUKTURA PRODAJE PO POSAMEZNIH PRODAJNIH TRGIH

Za podjetje Pfeiderer Novoterm lahko rečemo, da je pretežno izvoznik, saj gre skoraj 80% prodaje na tuje trge. Ostala prodaja, katere pomen se zmanjšuje, ostaja na domačem trgu.

Tabela 21: Količinski obseg (v tonah) in struktura (v %) prodaje v podjetju Pfeiderer Novoterm, d.o.o., po prodajnih trgih v letih 2000 in 2001

	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Domači trg	5.237	28,5	4.386	20,9	84
Izvoz	13.148	71,5	16.626	79,1	126
Skupaj	18.385	100,0	21.012	100,0	114

Vir: Letna poročila podjetja Pfeiderer Novoterm za leti 2000 in 2001.

Iz tabele 21 je razvidno, da je skupna količinska prodaja podjetja v letu 2001 znašala 21.012 ton in se je glede na leto 2000 povečala za 14%. Domača prodaja se je v obravnavanem obdobju zmanjšala za 16%, tuja prodaja pa se je povečala za 26%. V primerjavi z letom poprej se je spremenila tudi struktura prodaje glede na domači oziroma tuji trg: v letu 2000 je podjetje na domačem trgu prodalo 28,5% količin izdelkov, leta 2001 pa samo 20,9%. V letu 2000 so izvozili 71,5% količin izdelkov, leto kasneje pa že 79,1%.

Tabela 22: Vrednostni obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prodaje v podjetju Pfeiderer Novoterm, d.o.o., po prodajnih trgih v letih 2000 in 2001

	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Domači trg	1.141.969	24,6	1.136.725	20,3	100
Izvoz	3.491.806	75,4	4.452.943	79,7	128
Skupaj	4.633.775	100,0	5.589.669	100,0	121

Vir: Letna poročila podjetja Pfeiderer Novoterm za leti 2000 in 2001.

Iz tabele 22 lahko razberemo, da je vrednost skupne prodaje podjetja Pfeiderer Novoterm v letu 2001 znašala 5.590 mio SIT in se je glede na leto 2000 povečala za 21%, kar je tako posledica povečanega povpraševanja kot tudi rasti cen izdelkov (na

tujih trgih). V tem obdobju se vrednost domače prodaje ni skoraj nič spremenila, vrednost izvoza pa se je povečala za 28%. Vrednost izvoza je v strukturi prodaje v letu 2000 predstavljala 75,4%, v letu 2001 pa 79,7% delež. Največji delež izvoza je podjetje v obravnavanem obdobju realiziralo na nemškem, ruskem in italijanskem trgu.

3.4.3. DINAMIKA PRODAJE

Dinamiko prodaje spremljamo z obsegom prodaje v zaporednih časovnih intervalih (Pučko, 1999, str. 114). Gre predvsem za ugotovitev enakomernosti ali ritmičnosti prodaje. Nihanja v prodaji vplivajo na obseg zalog izdelkov in terjatev, to pa neposredno vpliva na uspešnost poslovanja. Neenakomerna razporeditev prodaje tudi povzroča večje stroške in več težav za delo prodajnega osebja.

Tabela 23: Dinamika (v tonah) in struktura (v %) prodaje v podjetju Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Mesec	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Januar	783	4,3	2.038	9,7	260
Februar	1.390	7,6	1.717	8,2	124
Marec	1.977	10,8	1.790	8,5	91
April	1.376	7,5	1.733	8,2	126
Maj	1.603	8,7	1.418	6,7	88
Junij	1.215	6,6	1.436	6,8	118
Julij	882	4,8	1.913	9,1	217
Avgust	1.245	6,8	1.404	6,7	113
September	1.972	10,7	2.156	10,3	109
Oktober	2.149	11,7	2.121	10,1	99
November	2.186	11,9	2.118	10,1	97
December	1.607	8,7	1.168	5,6	73
Skupaj	18.385	100,0	21.012	100,0	114
Povp.mes.proizv.	1.532	/	1.751	/	114

Vir: Interni pregled prodaje podjetja Pfeleiderer Novoterm za leti 2000 in 2001.

Iz tabele 23 je razvidno, da je bila prodaja podjetja Pfeleiderer Novoterm po mesecih v letih 2000 in 2001 razmeroma enakomerna. Večjih nihanj v prodaji ni bilo. Izraziteje manjša prodaja je bila v letu 2000 v mesecih januar in julij. Težave v proizvodnji v mesecu juliju so se odrazile tudi v manjši prodaji. Nekoliko manjša prodaja je bila tudi v avgustu in decembru zaradi dopustov in praznikov. Tako nihanje prodaje sovпада tudi z nihanjem proizvodnje in nabave, saj vse tri poslovne funkcije delujejo usklajeno.

3.4.4. KUPCI

Kupci so izjemno pomembna določljivka poslovne uspešnosti podjetja (Pučko, 1999, str. 115-116). Pomembno za podjetje je, da čimbolj zadovoljuje kupčeve potrebe in želje. Podjetje mora spremljati, kdo so njegovi kupci, kolikšen je obseg prodaje posameznemu med njimi in kakšna je trajnost poslovnih vezi podjetja s kupci.

Prevladujoči kupci podjetja Pfeleiderer Novoterm so veletrgovine z gradbenim materialom in izolacijskimi sredstvi. Manjše količine pa se prodajo tudi proizvajalcem hiš in bivalnih kontejnerjev (Trimo, Arkont, Marles, Jelovica, Rubner-Italija) predvsem v Sloveniji in Italiji. Skoraj z vsemi kupci imajo sklenjene prodajne pogodbe, v katerih se določijo cene, popusti in plačilni pogoji in jih iz leta v leto podaljšujejo. Podjetje skrbi za stalno izboljševanje kakovosti svojih izdelkov in tako ohranja zadovoljstvo svojih kupcev, ki so razmeroma stalni. V proučevanem obdobju se je nekoliko spremenila struktura oz. pomembnost posameznih kupcev. Največji domači kupec podjetja Pfeleiderer Novoterm v letu 2000 je bil Mreža Trading, katere delež med vsemi kupci, tako domačimi kot tujimi, je bil v tem letu 7%. V letu 2001 pa je bil največji domači kupec Topdom, s 7% deležem med vsemi kupci. Topdom leto prej še ni bil njihov kupec. Med največjimi domačimi kupci sta še Merkur (Naklo) in Arcont iz Gornje Radgone.

Največji tuji kupec v letih 2000 in 2001 je bil Fibrac, katerega delež v skupni prodaji je znašal okoli 3%. Med največje tuje kupce v omenjenih letih lahko štejemo tudi Cedis Group (Italija), Fibran (Grčija), Termit (Italija) in Pan Classic (Jugoslavija).

3.5. ANALIZA FINANCIRANJA

Naloga finančne funkcije v podjetju je priskrba sredstev, njihovo vlaganje in sprotno preoblikovanje, vračanje sredstev in poravnavanje obveznosti, ki jih ima podjetje, npr. davki državi (Kavčič, Kokotec – Novak, Turk, 1995, str. 255). Finančna funkcija mora predvsem zagotavljati plačilno sposobnost podjetja, kar pomeni stalno usklajevanje denarnih sredstev s potrebami.

Financiranje je za razliko od drugih faz delni proces, ki je prisoten pri odvijanju vseh drugih delnih procesov v podjetju (Pučko, 1998a, str. 126). Zato tudi pravimo, da se v financiranju na določen način sintetizira in odraža celota poslovanja podjetja.

Financiranje podjetja delimo na dva velika dela (Lipovec, 1983, str. 242):

- pasivno financiranje, ki se nanaša na nabavljanje finančnih virov oz. sredstev;
- aktivno financiranje, ki pomeni vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja.

Tako aktivno financiranje ustvarja sestav sredstev podjetja, pasivno financiranje pa ustvarja sestav obveznosti do virov sredstev.

V analizi financiranja spremljamo tiste spremembe, ki lahko povzročajo probleme ali pozitivne vplive na poslovanje, zato bom opazovala: obveznosti do virov financiranja ali sredstev, razmerja med strukturo sredstev in strukturo virov, plačilno sposobnost in finančno stabilnost.

3.5.1. OBSEG IN STRUKTURA OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV

Obveznosti do virov sredstev so razmerja poslovnega sistema do drugih pravnih in fizičnih oseb ter tudi do lastnikov poslovnega sistema. Dajejo nam odgovor na vprašanje »od kod« (Melavc, Turk, 1994, str. 102). S takšno opredelitvijo niso zajeti le vlagatelji kapitala, temveč tudi dobavitelji materiala in storitev, zaposleni, pri katerih se lahko pojavijo obveznosti iz naslova plač ter udeleženci pri delitvi dobička.

Pri ocenjevanju virov financiranja ugotavljamo, iz kakšnih virov podjetje nabavlja finančna sredstva, kakšna so razmerja med viri in kakšna je ustreznost teh razmerij. Do vseh virov ima podjetje obveznosti. Ene je treba vrniti, za druge poskrbeti, da ohranijo svojo vrednost in da se kapitalizirajo.

Vire sredstev delimo na lastne ali trajne vire, kamor spada kapital in tuje vire ali obveznosti, med katere spadajo krediti in tekoče obveznosti. Delež lastnih in tujih virov naj bi bil približno 50 %. Naložba tujega kapitala je varna, ko je tuji kapital v celoti pokrit z lastnim kapitalom. Poleg tega pa lahko prevelik delež tujih virov, zlasti če imajo možnost soupravljanja, okrne samostojnost podjetja ali pa zaradi izplačila visokih obresti, vračanja kreditov in podobno, podjetje zaide v plačilne in druge težave (Pučko, Rozman, 2000, str. 82).

Tabela 24: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Kapital	7.670.976	90,6	7.994.230	90,0	104
Dolgoročne rezervacije	300.717	3,6	322.977	3,6	107
Dolgoročne obveznosti	0	0,0	0	0,0	0
Kratkoročne obveznosti	465.774	5,5	537.508	6,1	115
Pasivne časovne razmejitve	30.049	0,4	27.197	0,3	91
Obveznosti do virov sredstev	8.467.516	100	8.881.912	100	105

Vir: Bilance stanja podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Podatki tabele 24 kažejo, da je vrednost vseh virov sredstev v letu 2000 znašala 8.467,516 milijonov SIT in se je v letu 2001 povečala na 8.881,912 milijonov SIT, kar je za 4,9%. Kapital je bil v obeh proučevanih letih prevladujoča oblika obveznosti do virov sredstev. Delež kapitala je v letu 2001 znašal 90,0% in se je, glede na leto

2000, povečal za 4%. Na osnovi takšnega deleža kapitala ugotavljam, da v podjetju Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., pretežno prevladujejo sredstva, ki niso vračljiva.

Po obsegu sledijo kapitalu s 6,1-odstotnim deležem kratkoročne obveznosti, ki so se v letu 2001 tudi najbolj povečale, to je za 15%. Prav tako so se v tem letu med obveznostmi do virov sredstev povečale dolgoročne rezervacije (za 7%), medtem ko so se pasivne časovne razmejitve zmanjšale za 9%. Dolgoročne rezervacije so v obeh proučevanih letih predstavljale enak delež v celotnih obveznostih do virov sredstev (3,6%). Najmanjši delež so v obeh letih predstavljale pasivne časovne razmejitve, 0,4% v letu 2000 in 0,3% v letu 2001. Podjetje v omenjenih letih ni imelo dolgoročnih obveznosti.

Pri ocenjevanju strukture obveznosti do virov sredstev se naslanjamo na izračunavanje stopnje kapitalizacije in stopnje zadolženosti. Gre za dva samostojna kazalca, ki nam omogočata takoj oblikovati sodbo o obstoju problemskega položaja. Oba kazalca kažeta, kakšno politiko vodi podjetje glede pridobivanja sredstev. Opazovanje vrednosti teh dveh kazalcev v seriji večletnih primerjav nam omogoča spoznati uspešnostni potencial podjetja (Koletnik, 1997, str. 223). Stopnja kapitalizacije je enaka razmerju med trajnimi in vsemi viri financiranja v podjetju. Trajne vire imenujemo tudi lastni viri ali kapital in so v denarni obliki pridobljena sredstva od ustanoviteljev podjetja, ki jih podjetje mora vrniti, le če preneha delovati (Žnidaršič - Kranjc, 1995, str. 96-97). Stopnja zadolženosti pa je enaka razmerju med tujimi in vsemi viri financiranja. Tuja sredstva oziroma obveznosti so sredstva, ki jih mora podjetje prej ko slej vrniti, v nasprotju s sredstvi, ki jih podjetju dajo njihovi ustanovitelji (Žnidaršič - Kranjc, 1995, str. 96-97). Pove nam, kolikšen del poslovanja je financiran s tujimi sredstvi. Dobimo jo tudi, če od ena odštejemo stopnjo kapitalizacije (Pučko, 1998, str. 83).

Tabela 25: Stopnja kapitalizacije in stopnja zadolženosti v podjetju Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
1. Lastni viri (v 000 SIT)	7.670.975	7.994.230	104
2. Tuji viri (v 000 SIT)	796.540	887.682	111
3. Skupaj viri	8.467.515	8.881.912	105
Stopnja kapitalizacije (=1/3)	0,91	0,90	99
Stopnja zadolženosti (=2/3)	0,09	0,10	106

Vir: Bilance stanja podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Iz tabele 25 je razvidno, da je bila stopnja kapitalizacije v obeh letih približno enaka. Znašala je 0,9 ter tako ustrezala izkustvenemu pravilu, da mora biti vsaj 0,5 oziroma vsaj nekaj več v korist kapitala. Skladno z znižanjem stopnje kapitalizacije se je povečala stopnja zadolženosti za 6%. Iz strukture virov financiranja lahko ugotovimo, kakšno poslovno politiko vodi podjetje glede pridobivanja sredstev. Iz vrednosti

izračunanih kazalcev je razvidno, da je le 9% oziroma 10% poslovanja podjetja financirano s tujimi viri, ostalo pa predstavlja kapital.

3.5.2. ANALIZA RAZMERIJ MED STRUKTURO SREDSTEV IN STRUKTURO VIROV

Analiza razmerij med strukturo sredstev in strukturo virov je grajena na spoznavanju »zlatih bilančnih pravil«, ki so grajena na načelu skladnosti rokov zapadlosti z dobo vezave sredstev, kar pomeni, da je mogoče sredstva financirati le s tistimi viri, ki so enako dolgo na razpolago (Koletnik, 1997, str. 230). Hkrati pa obstajajo tri slabosti »zlatih bilančnih načel«. Prvič ne stremijo po čim večji donosnosti, drugič temeljijo na primerjavi bilančnih podatkov, ki različno učinkujejo na likvidnost in tretjič likvidna sredstva, ki jih dobimo s prodajo, ne uporabimo samo za vračilo najetih virov (Koletnik, 1997, str. 232). Na tem načelu temelji celotna analiza presekov bilanc stanja. Njen rezultat je spoznanje, kako podjetje sledi temu načelu in kje od njega odstopa (Mramor, 1999, str. 331).

Iz tabele 26 lahko razberemo, da je bilo v podjetju Pfeleiderer Novoterm v letu 2000 64,7% dolgoročno in 35,3% kratkoročno vezanih sredstev, medtem ko je bilo v letu 2001 to razmerje 55%:45%. Delež dolgoročno vezanih sredstev se je v proučevanem obdobju zmanjšal za 9,7 odstotnih točk, delež kratkoročnih sredstev pa se je za toliko povečal. V letu 2000 je imelo podjetje 94,1% dolgoročnih in 5,9% kratkoročnih obveznosti do virov sredstev, v letu 2001 pa 93,6% dolgoročnih in 6,4% kratkoročnih. Delež dolgoročnih obveznosti v podjetju se je v proučevanem obdobju zmanjšal za 0,5 odstotne točke, delež kratkoročnih obveznosti pa se je za toliko povečal.

Podjetje je leta 2001 financiralo večji del kratkoročnih sredstev z dolgoročnimi viri. Tako je v letu 2000 financiralo 29,4% delež kratkoročnih sredstev z dolgoročnimi viri, v letu 2001 pa že 38,6% delež.

Tabela 26: Razčlemba bilance stanja podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., po ročnosti na dan 31. 12. v letih 2000 in 2001 (v 000 SIT in v %)

Postavka	2000				2001			
	Aktiva		Pasiva		Aktiva		Pasiva	
	Vrednost	Struktura	Vrednost	Struktura	Vrednost	Struktura	Vrednost	Struktura
Kratk. vezano	2.989.928	35,3	495.823	5,9	3.998.616	45,0	564.705	6,4
Dolg. vezano	5.477.587	64,7	7.971.692	94,1	4.883.296	55,0	8.317.207	93,6
Skupaj	8.467.515	100	8.467.515	100	8.881.912	100	8.881.912	100

Vir: Bilance stanja podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

3.5.3. PLAČILNA SPOSOBNOST

Glede na to, da lahko obveznosti poravnamo z denarjem ali z drugimi plačilnimi sredstvi, je podjetje plačilno sposobno takrat, ko ima vsaj toliko denarnih sredstev kot znašajo zapadle obveznosti. Podjetje lahko plačilno sposobnost izboljša s primerno sestavo gibljivih sredstev ter s primerno dinamiko pretvarjanja teh sredstev iz ene oblike v drugo.

Pri kazalnikih plačilne sposobnosti primerjamo posamezne postavke sredstev s posameznimi postavkami obveznostmi do virov sredstev (Žnidaršič – Kranjc, 1995, str. 101). Ker pa se stanje sredstev in njihovih virov vsakodnevno spreminja, moramo plačilne sposobnosti izračunavati na posamezne dneve, tedne, mesece.

Temeljni kazalec likvidnosti je razmerje med denarnimi sredstvi in zapadlimi obveznostmi. Ker pa je zapadle obveznosti v podjetju težko spremljati, ocenjujemo likvidnost z naslednjimi tremi kazalci (Pučko, 1998, str. 90):

1. Količnik obratne likvidnosti je opredeljen kot razmerje med obratnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi. Meri sposobnost podjetja, da uspe kratkoročne obveznosti poravnati v celoti s svojimi obratnimi sredstvi. Optimalna velikost koeficienta naj bi bila 2.
2. Količnik hitrega preizkusa likvidnosti je opredeljen kot razmerje med kratkoročnimi sredstvi zmanjšanimi za zaloge in kratkoročnimi obveznostmi. Njegova želena vrednost naj bi bila 1.
3. Količnik ostrega preizkusa likvidnosti je opredeljen kot razmerje med seštevkom denarnih sredstev in kratkoročnih vrednostnih papirjev ter kratkoročnimi obveznostmi. Kazalec nam pove, koliko kratkoročnih obveznosti bi podjetje poravnalo na dan zapadlosti s svojimi najlikvidnejšimi sredstvi. Optimalna velikost kazalca je 0,5.

Kazalci plačilne sposobnosti za podjetje Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., so prikazani v tabeli 27.

Tabela 27: Kazalci plačilne sposobnosti podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
1.Obratna sredstva (v 000 SIT)	2.985.543	3.983.778	133
2.Obratna sredstva-zaloge (v 000 SIT)	2.308.184	3.246.187	141
3.Denarna sredstva+likv. VP (v 000 SIT)	166.556	218.103	131
4.Kratkoročne obveznosti (v 000 SIT)	465.774	537.508	115
Količnik obratne likvidnosti (=1/4)	6,4099	7,4116	116
Količnik hitrega preizkusa likvidnosti (=2/4)	4,9556	6,0393	122
Količnik ostrega preizkusa likvidnosti (=3/4)	0,3576	0,4058	113

Vir: Bilance stanja podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Podjetje je likvidno po vseh treh kazalcih likvidnosti. Vsi trije so se v letu 2001 tudi povečali glede na prejšnje leto. Najbolj se je v letu 2001 povečal količnik hitrega preizkusa likvidnosti, to je za 22%. Količnika obratne likvidnosti in hitrega preizkusa likvidnosti presegata želeno vrednost, medtem ko je vrednost količnika ostrega preizkusa likvidnosti v obeh letih pod priporočeno vrednostjo. Iz povedanega lahko sklepamo, da podjetje nima težav z nelikvidnostjo, zato tudi ne pride do problemov pri poravnavanju dospelih obveznosti.

3.5.4. FINANČNA STABILNOST

Finančna stabilnost je finančno ravnotežje podjetja, ki je izraz dolgoročne plačilne sposobnosti podjetja in s tem temeljni finančni cilj (Bošnjak, 1999, str. 34). Podjetje je finančno stabilno, v kolikor je sposobno dolgoročno vezana sredstva financirati z dolgoročnimi viri. Finančno stabilnost merimo z razmerjem med dolgoročnimi viri in dolgoročnimi sredstvi (Pučko, 1999, str. 137). Vrednost tega kazalnika mora biti okrog 1 in pomeni, da je podjetje finančno stabilno. Če je vrednost večja od 1, podjetje del kratkoročnih sredstev financira z dolgoročnimi viri, kar je nesmotrno. V primeru, ko je vrednost količnika manjša od 1, podjetje del dolgoročnih sredstev financira s kratkoročnimi viri, kar pomeni, da bo podjetje verjetno imelo likvidnostne težave (Pučko, 1998, str. 89).

Finančno stabilnost podjetja opredeljujejo različni avtorji različno (npr. Bošnjak, 2000, str. 34-35; Slovenski računovodski standardi, 1995, str. 152; Turk et al., 1999, str. 614-616; Rozman, 1995a, str. 93-94). Izhajala bom iz opredelitve Bošnjaka in Slovenskih računovodskih standardov.

Prvi kazalec, stopnja samofinanciranja ali kapitalska pokritost osnovnih sredstev, je razmerje med kapitalom in osnovnimi sredstvi. Drugi kazalec, kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev, je razmerje med kapitalom in dolgoročnimi sredstvi. Tretji kazalec, finančna stabilnost ali dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev, je razmerje med dolgoročnimi viri in dolgoročnimi sredstvi. Četrty kazalec, dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev in zalog, je razmerje med dolgoročnimi viri in vsoto dolgoročnih sredstev in zalog.

Bošnjak omenja tudi kreditno sposobnost kot razmerje med dolgoročnimi viri in stalnimi sredstvi. Omenjenega kazalca v spodnji tabeli ne bom posebej prikazovala, saj je za podjetje Pfeiderer Novoterm v obravnavanem obdobju enak kazalcu finančne stabilnosti. Dolgoročna sredstva so opredeljena kot vsota stalnih sredstev in dolgoročnih terjatev iz poslovanja, teh pa podjetje ni imelo, tako da so bila dolgoročna sredstva kar enaka stalnim sredstvom.

Tabela 28: Kazalci finančne stabilnosti v podjetju Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
1.Kapital (v 000 SIT)	7.670.975	7.994.230	104
2.Dolgoročni viri (v 000 SIT)	7.971.692	8.317.207	104
3.Osnovna sredstva (v 000 SIT)	5.182.811	4.677.726	90
4.Dolgoročna sredstva (v 000 SIT)	5.477.587	4.883.296	89
5.Dolgoročna sredstva+zaloge (v 000 SIT)	6.154.946	5.620.887	91
Stopnja samofinanciranja (=1/3)	1,4801	1,7090	115
Kapitalska pokritost dolg. sredstev (=1/4)	1,4004	1,6371	117
Finančna stabilnost (=2/4)	1,4553	1,7032	117
Dolg. pokritost dolg.sredstev in zalog (=2/5)	1,2952	1,4797	114

Vir: Bilance stanja podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Iz tabele 28 lahko razberemo, da je stopnja samofinanciranja v letu 2001 znašala 1,709 in se je glede na leto 2000 povečala za 15%. To pomeni, da je bilo v letu 2001 za 15% več osnovnih sredstev pokritih s kapitalom. Vzrok za to je predvsem 10% zmanjšanje vrednosti osnovnih sredstev v proučevanem obdobju.

Kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev je v letu 2000 znašala 1,400, v letu 2001 pa 1,637, kar pomeni, da je bilo v letu 2001 za 17% več dolgoročnih sredstev podjetja pokritih s kapitalom. Vzrok za povečanje koeficienta je predvsem v 11% zmanjšanju vrednosti dolgoročnih sredstev podjetja v letu 2001.

Finančna stabilnost ali dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev podjetja Pfeiderer Novoterm je v letu 2000 znašala 1,455, v letu 2001 pa 1,703, kar pomeni, da je bilo v letu 2001, glede na leto poprej, za 17% več dolgoročnih sredstev financiranih z dolgoročnimi viri. Razlog za povečanje koeficienta je v 11% zmanjšanju vrednosti dolgoročnih sredstev. Kazalnik dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in zalog podjetja Pfeiderer Novoterm je v letu 2000 znašal 1,295, v letu 2001 pa 1,480, kar pomeni, da je bilo v letu 2001 za 14% več dolgoročnih sredstev vključno z zalogami, financiranih z dolgoročnimi viri. Povečanje kazalnika je bilo na račun 9% zmanjšanja vrednosti dolgoročnih sredstev in zalog v podjetju v letu 2001 glede na leto 2000.

Vrednosti kazalnikov finančne stabilnosti v podjetju Pfeiderer Novoterm so v obeh proučevanih letih presegle vrednost 1, kar pomeni, da so v podjetju del kratkoročno vezanih sredstev financirali z dolgoročnimi viri. Iz tabele 28 pa je prav tako razvidno, da se je finančna stabilnost podjetja v letu 2001, v primerjavi z letom 2000, izboljšala.

3.6. UGOTOVITVE ANALIZE POSLOVNIH FUNKCIJ

Zmanjšanje števila zaposlenih je pozitivno vplivalo na uspešnost poslovanja v letu 2001. Podjetje ima primerno in enakomerno strukturo zaposlenih glede na naravo

dela v podjetju. Zmanjšanje bruto koeficienta fluktuacije je posledica predvsem manjšega števila tistih, ki so prišli in odšli za določen čas zaposlitve. Večjo izkoriščenost delovnega časa lahko podjetje doseže z znižanjem odsotnosti z dela zaradi bolezni ter izboljšanjem pogojev dela.

Z analizo nabave podjetja Pfeiderer Novoterm v letih 2000 in 2001 sem ugotovila, da v strukturi nabave podjetja predstavlja uvoz več kot 65% vrednosti nabave. Vrednost nabave se je v obravnavanem obdobju zmanjšala za 9%, saj sta se zmanjšali tako domača nabava kot nabava iz uvoza. To je predvsem posledica nihanj, ki so bila povezana s potrebami po materialu. Z analizo terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev sem ugotovila, da je podjetje Pfeiderer Novoterm v letu 2001, glede na leto 2000, svoje obveznosti poravnavalo bolj tekoče, medtem ko so kupci svoje terjatve poravnavali manj tekoče. Negativen trend se nadaljuje tudi v letu 2002, saj je trajanje enega obrata terjatev do kupcev znašalo 198 dni (v primerjavi s 137 dni v letu 2000). Tudi tukaj se kaže problem poravnavanja obveznosti kupcev, ki sem ga omenila že v poglavju analize sredstev. Podjetje bi tako moralo v prihodnje poskrbeti za hitrejšo izterjavo terjatev do kupcev.

Z analizo proizvodnje sem ugotovila, da je podjetje Pfeiderer Novoterm v letu 2001, glede na leto 2000, povečalo obseg poslovanja za 18%. Trend povečevanja obsega proizvodnje se nadaljuje tudi v letu 2002. Proizvodnja po mesecih je bila zelo enakomerna, izjema sta meseca junij in julij v letu 2000, ker je prišlo do težav v proizvodnji (iztek žareče mase iz steklarske peči).

Z analizo prodaje sem ugotovila, da se je obseg prodaje podjetja Pfeiderer Novoterm v letu 2001, glede na leto poprej, povečal: količinsko za 14%, vrednostno pa za 21%. Skoraj 80% vrednosti prodaje je podjetje realiziralo na tujem trgu, od tega največ na nemškem, okoli 20% vrednosti prodaje pa tudi na italijanskem in ruskem trgu. Prodaja je bila skozi obe leti dokaj enakomerna. Izraziteje manjša prodaja je bila v letu 2000 v mesecu juliju, saj so se težave v proizvodnji odrazile tudi v manjši prodaji.

Struktura financiranja je nekoliko manj ugodna, saj stopnja kapitalizacije v obeh letih presega vrednost 0,5. Kljub zmanjšanju stopnje kapitalizacije v letu 2001, je še vedno nad priporočljivo vrednostjo. Stopnja zadolženosti se je sicer povečala, vendar je veliko nižja od stopnje kapitalizacije, kar nakazuje na to, da bi bila naložba v podjetje za upnika manj tvegana. Iz strukture virov financiranja lahko ugotovimo, kakšno poslovno politiko vodi podjetje glede pridobivanja sredstev. Analiza finančne varnosti in stopnje zadolženosti podjetja je pokazala, da podjetje Pfeiderer Novoterm vodi netvegano finančno politiko. Podjetje se na ta način oddaljuje od priporočene stopnje kapitalizacije in tako premalo zadolžuje, kar slabo vpliva na uspešnost poslovanja. Kazalci plačilne sposobnosti so v obeh proučevanih letih presegali optimalne vrednosti. Tudi v letu 2002 so vrednosti vseh treh kazalcev likvidnosti še vedno močno presegale optimalne vrednosti, vendar so se znižale za približno 5%.

Podjetje je finančno stabilno in je dolgoročna sredstva in še del kratkoročnih financiralo z dolgoročnimi viri, tako da ni imelo težav z likvidnostjo. Takšen trend se nadaljuje tudi v letu 2002. V letu 2000 je tako financiralo 29,4% delež kratkoročnih sredstev z dolgoročnimi viri, v letu 2001 pa že 38,6% delež. Ker pa so dolgoročni viri sredstev ponavadi dražji od kratkoročnih, bi v podjetju kazalo razmisliti tudi o nekoliko manj konzervativnem načinu financiranja.

4. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA IN USPEŠNOSTI

4.1. ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA

Poslovni uspeh je opredeljen kot razlika med prihodki ali prodajno vrednostjo in zanjo potrebnimi stroški ali odhodki. Razlika med obema je dobiček, kadar je pozitivna, in izguba, kadar je negativna (Rozman, 1995a, str. 75). Če je podjetje doseglo dobiček, je uspešno in bo lahko razširilo poslovanje, če pa ima izgubo, je neuspešno in mora izgubo poravnati (Turk, 1990, str. 168).

4.1.1. PRIHODKI

Prihodki so opredeljeni kot vrednosti poslovnih učinkov, dosežene v poslovnem letu, ki so enake zmnožku količin proizvodov in storitev s prodajnimi cenami. Po Slovenskih računovodskih standardih (1995, str. 92-93) so prihodki v izkazu uspeha razdeljeni na prihodke od poslovanja (poslovne prihodke), prihodke od financiranja in izredne prihodke.

Med poslovne prihodke prištevamo prihodke od prodaje lastnih poslovnih učinkov (proizvodov in storitev), prihodke iz prodaje trgovskega blaga in materiala ter druge prihodke, ki se nanašajo na pridobljene podpore za prodane količine (Melavc, Turk, 1994, str. 75). Prihodki od financiranja se pojavljajo v povezavi s terjatvami iz prodaje proizvodov in storitev ter z dolgoročnimi in kratkoročnimi naložbami (Zadravec, 1997, str. 66). Izredne prihodke sestavljajo neobičajne postavke in postavke iz preteklih obdobj, ki povečujejo poslovni izid. Namen analize je ugotoviti, ali je poslovni sistem v preteklih letih ustvaril enak, povečan ali zmanjšan obseg in sestavo prihodkov (Koletnik, 1997, str. 158).

Tabela 29: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) prihodkov podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001.

Postavka	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Poslovni prihodka	5.156.122	76,2	5.685.332	96,4	110
Prihodki od financiranja	173.244	2,6	195.407	3,3	113
Izredni prihodka	1.434.008	21,2	16.510	0,3	1
Skupaj	6.763.374	100,0	5.897.249	100,0	87

Vir: Bilance uspeha podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leti 2000 in 2001.

Iz tabele 29 je razvidno, da so skupni prihodki podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letu 2001 znašali 5.897 mio SIT, v letu 2000 pa kar 6.763 mio SIT, kar pomeni, da so se v proučevanem obdobju zmanjšali za 13%. Glavni razlog za zmanjšanje skupnih prihodkov podjetja so bili manjši izredni prihodki v letu 2001.

Izredni prihodki so leta 2000 znašali kar 1.434 mio SIT in so bili doseženi z odškodnino zavarovalnic in z ukinitvijo rezervacij. V letu 2001 pa je opazno povečanje poslovnih prihodkov za 10% in prihodkov od financiranja za 13% glede na predhodno leto. Povečanje poslovnih prihodkov pripisujemo povečani prodaji proizvodov v tem letu.

Zaradi pomembnosti poslovnih prihodkov pa analiziram tudi njihov obseg in strukturo v letih 2000 in 2001, kar je prikazano v tabeli 30.

Tabela 30: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) poslovnih prihodkov podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Proizvodi in storitve na domačem trgu	1.225.329	23,8	1.124.525	19,8	92
Proizvodi in storitve na tujem trgu	3.806.262	73,8	4.406.904	77,5	116
Blago in material na domačem trgu	51.798	1,0	43.113	0,8	83
Blago in material na tujem trgu	65.776	1,3	63.612	1,1	97
Poveč.vred.zalog proizv.in nedok.proizv.	6.957	0,1	47.178	0,8	678
Skupaj	5.156.122	100,0	5.685.332	100,0	110

Vir: Letno poročilo podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leti 2000 in 2001.

Podjetje je tako v letu 2000 kot v letu 2001 ustvarilo največ poslovnih prihodkov s prihodki od proizvodov, prodanih na tujem trgu. Le-ti so znašali 73,8% v letu 2000 in 77,5% v letu 2001 vseh poslovnih prihodkov in so se v letu 2001 povečali za 16%. Prodaja proizvodov na tujem močno presega prodajo proizvodov doma, saj gre za pretežno izvozno podjetje. Druga vrsta poslovnih prihodkov po velikosti so poslovni prihodki od prodaje proizvodov na domačem trgu, le-ti predstavljajo 23,8% in 19,8% vseh poslovnih prihodkov v omenjenih dveh letih. Ostale postavke poslovnih prihodkov pa predstavljajo manjše deleže (do 1%).

4.1.2. ODHODKI

Odhodki so povezani s stroški, vendar jih ne moremo enačiti z njimi, saj se ločijo že po tem, koliko stroškov je zadržanih v zalogah proizvodov in koliko je podjetje imelo več odhodkov kot stroškov zaradi financiranja in izrednih odhodkov. Odhodki so samo tisti stroški, ki se nanašajo na v določenem obdobju prodano količino izdelkov ali storitev.

Podobno kot prihodke Slovenski računovodski standardi – SRS 17 (Slovenski računovodski standardi, 1993, str. 88-89) razčlenjujejo tudi odhodke: odhodki od poslovanja, odhodki od financiranja, izredni odhodki.

Odhodki od poslovanja so poslovni stroški, nastali v obračunskem obdobju, popravljeni za spremembo stroškov, ki so ostali zadržani v zalogah nedokončane in dokončane proizvodnje (Koželj, 1996, str. 142). Odhodki od financiranja so stroški, ki se praviloma ne zadržujejo v vrednostih nedokončane proizvodnje in drugih zalogah, zato lahko rečemo, da je v tem primeru pojav stroškov in odhodkov istočasen (Melavc, Turk, 1994, str. 68). Izredne odhodke sestavljajo neobičajne postavke in postavke iz preteklih obračunskih obdobj, ki v obračunskem obdobju zmanjšujejo celotni poslovni izid družbe. Izrednih odhodkov torej ni možno vračunati v vrednosti zalog poslovnih učinkov (Koželj, 1996, str. 147).

Tabela 31: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) odhodkov podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Poslovni odhodki	5.412.193	96,0	5.317.413	96,8	98
Odhodki od financiranja	129.749	2,3	164.109	3,0	126
Izredni odhodki	93.112	1,7	14.502	0,3	16
Skupaj	5.635.054	100,0	5.496.024	100,0	98

Vir: Bilance uspeha podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., za leti 2000 in 2001.

Iz tabele 31 je razvidno, da so se v letu 2001 odhodki v podjetju Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., zmanjšali za 2% glede na leto poprej. Poslovni odhodki v letu 2001 predstavljajo 96,8%, podobno so tudi v letu 2000 predstavljali 96,0% delež v skupnem deležu vseh odhodkov. Odhodki od financiranja predstavljajo manjši delež v strukturi celotnih odhodkov, saj je ta delež v letih 2000 in 2001 znašal 2,3% in 3%. Izredni odhodki so se v letu 2001 zmanjšali kar za 84%, kar pa zaradi izredno majhnega deleža teh odhodkov (1,7 in 0,3) v celotnih odhodkih ni imelo velikega vpliva na uspeh podjetja. Ker poslovni odhodki niso povsem sledili poslovnim prihodkom, je to pozitivno vplivalo na uspešnost poslovanja. Zaradi pomembnosti poslovnih odhodkov analiziram tudi njihov obseg in strukturo po letih in jih prikazujem v tabeli 32.

Tabela 32: Obseg (v 000 SIT) in struktura (v %) poslovnih odhodkov podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	Struktura	2001	Struktura	I _{01/00}
Stroški blaga, materiala, storitev	3.440.853	63,6	3.659.333	68,8	106
Stroški dela	800.596	14,8	772.764	14,5	97
Amortizacija	981.542	18,1	805.077	15,1	82
Odpis obratnih sredstev	31.014	0,6	47.985	0,9	155
Drugi odhodki poslovanja	10.009	0,2	9.995	0,2	100
Rezervacije	148.179	2,7	22.259	0,4	15
Skupaj	5.412.193	100,0	5.317.413	100,0	98

Vir: Letno poročilo podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., za leti 2000 in 2001.

V obeh letih v strukturi poslovnih odhodkov predstavljajo največji delež stroški blaga, materiala in storitev. Tako so v letu 2000 ti stroški predstavljali 63,6%, v letu 2001 pa 68,8% vseh poslovnih odhodkov in so se tako povečali za 6% v primerjavi z letom 2000. Drugi po velikosti v strukturi poslovnih odhodkov so stroški amortizacije, ki predstavljajo 18,1% vseh poslovnih odhodkov v letu 2000 in 15,1% v letu 2001. Stroški dela se v omenjenih letih niso bistveno spremenili (za 3%), prav tako se tudi ni spremenila njihova struktura v celotnih poslovnih odhodkih. Odpis obratnih sredstev se je povečal za 55%, vendar zaradi majhnega deleža v celotnih odhodkih to ni negativno vplivalo na uspešnost poslovanja. Do velike spremembe pa je prišlo tudi pri rezervacijah, saj so se v letu 2001 zmanjšale kar za 85%.

4.1.3. POSLOVNI IZID

Poslovni izid odraža uspešnost podjetja v določenem obdobju z razliko med prihodki in odhodki. Informacije o poslovnem izidu pa dobimo v izkazu uspeha podjetja. V izkazu uspeha je poslovni izid razčlenjen po stopnjah. Tako obstajajo temeljne in druge vrste poslovnega izida. Temeljne vrste so dobiček, čisti dobiček in izguba. Druge najpomembnejše vrste poslovnega izida pa so prispevek za kritje, kosmati dobiček in razlika v ceni. Te so pomembne predvsem za notranje uporabnike, medtem ko so temeljne vrste poslovnega izida pomembne za zunanje uporabnike (Slovenski računovodski standardi, 1993, str. 98).

Tabela 33: Poslovni izid (v 000 SIT) po stopnjah podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
Poslovni prihodki	5.156.122	5.685.332	110
Poslovni odhodki	5.412.193	5.317.414	98
Dobiček/izguba iz poslovanja	-256.071	367.918	144
Prihodki od financiranja	173.244	195.407	113
Odhodki od financiranja	129.749	164.109	126
Dobiček iz financiranja	43.495	31.298	72
Dobiček/izguba iz rednega delovanja	-212.576	399.216	-188
Izredni prihodki	1.434.008	16.510	1
izredni odhodki	93.112	14.502	16
Celotni dobiček	1.128.320	401.224	36
Davek iz dobička	119.252	77.969	65
Čisti dobiček	1.009.068	323.255	32

Vir: Bilance uspeha podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., za leti 2000 in 2001.

Iz tabele 33 je razvidno, da je podjetje skozi obe leti poslovalo uspešno. Večji dobiček je doseglo v letu 2000, ki je bil predvsem posledica veliko večjih izrednih prihodkov v primerjavi z letom 2001. Tako je velikost celotnega dobička v letu 2000

posledica izrednega dobička, saj je na ostalih dveh ravneh, razen financiranja, podjetje izkazovalo izgubo, kar je negativno prispevalo k celotnemu dobičku.

V letu 2000 je imelo podjetje izgubo iz poslovanja, kar je posledica manjših poslovnih prihodkov. To leto je podjetje zaznamoval nekontroliran iztek žareče mase iz steklarske peči, kar je povzročilo popolno ustavitev proizvodnje za več kot dva meseca. Kot posledica težav v proizvodnji, se je znižala tudi prodaja tako na domačem kot na tujih trgih, kar se je izražalo kot manjši prihodki iz poslovanja. V letu 2001 pa je podjetje beležilo dobiček iz poslovanja v višini 367 mio SIT. Ravno tako je imelo podjetja v obeh omenjenih letih dobiček iz financiranja. Ta se je v letu 2001, v primerjavi z letom 2000, zmanjšal za 28%. Kot posledica izgube iz poslovanja je imelo podjetje tudi v letu 2000 izgubo iz rednega delovanja, v letu 2001 pa je že izkazovalo dobiček iz rednega delovanja v višini 399 mio SIT.

4.2. ANALIZA POSLOVNE USPEŠNOSTI

Poslovna uspešnost je donos ali korist, ki jo želimo imeti z opravljanjem poslovne aktivnosti (Koletnik, 1997, str. 187). Uspešnost poslovanja nam odgovarja na vprašanje, kako se uresničuje trajno načelo gospodarjenja oziroma »minimax načelo«, ki ga lahko izrazimo na dva načina (Tekavčič, 1995, str. 67):

1. Doseči dani rezultat z minimalnimi žrtvami (z minimalno možno uporabo sredstev).
2. Z danimi žrtvami (z danimi sredstvi) doseči maksimalni možni rezultat.

Ena izmed metod presojanja uspešnosti je medsebojna primerjava kazalnikov. Najpogosteje uporabljeni kazalniki so (Rebernik, 1999, str. 265):

- donosnost ali rentabilnost,
- gospodarnost ali ekonomičnost,
- proizvodnost ali produktivnost,
- plačilna sposobnost ali solventnost ter
- različni kazalniki financiranja.

4.2.1. EKONOMIČNOST

Načelo ekonomičnosti ali gospodarnosti zahteva, da proizvedemo dani proizvod s čim manjšimi stroški, oziroma da z danimi stroški ustvarimo čim večji proizvod (Žnidaršič - Kranjc, 1995, str. 221). Ekonomičnost opredelimo kot razmerje med ustvarjeno količino poslovnih učinkov in vsemi porabljenimi prvinami poslovnega procesa, pri čemer porabljene prvine poslovnega procesa izrazimo vrednostno kot stroške. Ekonomičnost nam torej pove, koliko poslovnih učinkov proizvede 1 SIT proizvodnih tvorcev, recipročni kazalec pa pove, kakšni so stroški na enoto poslovnega učinka (Pučko, Rozman, 1993, str. 275).

V primeru, da gospodarska družba proizvaja heterogen proizvodni program, je omenjena opredelitev ekonomičnosti neustrezna. V praksi jo zato izračunavamo z razmerjem med prihodki in odhodki, kar kaže na učinkovitost poslovanja podjetja.

Ker tudi proučevano podjetje nima homogenega proizvodnega programa, v tabeli 34 prikazujem izračun ekonomičnosti poslovanja kot razmerje med prihodki in odhodki.

Tabela 34: Ekonomičnost poslovanja podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
1. Poslovni prihodki (v 000 SIT)	5.156.122	5.685.332	110
2. Poslovni odhodki (v 000 SIT)	5.412.193	5.317.414	98
Ekonomičnost 1 (=1/2)	0,953	1,069	112
3. Prihodki od financiranja (v 000 SIT)	173.244	195.407	113
4. Odhodki od financiranja (v 000 SIT)	129.749	164.109	126
Ekonomičnost 2 (=3/4)	1,335	1,191	89
5. Izredni prihodki (v 000 SIT)	1.434.008	16.510	1
6. Izredni odhodki (v 000 SIT)	93.112	14.502	16
Ekonomičnost 3 (=5/6)	15,401	1,138	7
7. Prihodki skupaj (v 000 SIT)	6.763.374	5.897.249	87
8. Odhodki skupaj (v 000 SIT)	5.635.054	5.496.025	98
Ekonomičnost 4 (=7/8)	1,200	1,073	89

Vir: Bilance uspeha podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., za leti 2000 in 2001.

Tabela 34 kaže, da je podjetje v obravnavanem obdobju poslovalo ekonomično, saj so vrednosti kazalcev ekonomičnosti večje od 1. Dosežene stopnje ekonomičnosti so bile nizke. Podjetje je v letu 2001 realiziralo na vsakih 100 SIT odhodkov 107,3 SIT prihodkov, v letu 2000 pa 120 SIT. Tako se je celotna ekonomičnost v letu 2001 zmanjšala za 11% v primerjavi s predhodnim letom.

Najboljšo ekonomičnost v letu 2001 je podjetje doseglo pri ekonomičnosti financiranja, ki znaša 1,19. Ta ekonomičnost pa je kljub temu 11% nižja v primerjavi s predhodnim letom, ko je dosegla vrednost 1,33. V letu 2000 je bila najvišja ekonomičnost izrednih dogodkov, ki je znašala kar 15,4 in se je v letu 2001 zmanjšala za 93%. Ekonomičnost poslovnih dogodkov je v zadnjem letu naraščala za 12% letno in je dosegla vrednost 1,07 v letu 2001.

Dejavniki, ki vplivajo na ekonomičnost so: stopnja izkoriščenosti proizvodnih zmogljivosti, uporabljena tehnologija, poraba proizvodnih tvorcev ter proizvodni program (Pučko, Rozman, 1995, str. 282). Preko dejavnikov vpliva se kaže povezanost ekonomičnosti s produktivnostjo, ki jo bom obravnavala v naslednji točki.

4.2.2. PRODUKTIVNOST

Produktivnost dela je merilo uspešnosti poslovanja, ki jo izračunamo kot razmerje med proizvedeno količino poslovnih učinkov in zanjo vloženim delovnim časom, ali ustreznim recipročnim kazalcem (Tekavčič, 1995, str. 68). Toda samo ugotavljanje produktivnosti v podjetju ni enostavno, zato poslovne učinke izrazimo vrednostno.

Produktivnost nam pove, da je poslovanje tem bolj učinkovito, čim večjo količino poslovnih učinkov dosežemo na zaposlenega v obračunskem obdobju. Lahko pa jo opredelimo tudi kot razmerje med poslovnimi prihodki in številom zaposlenih (Bošnjak, 1999, str. 29).

V tabeli 35 je prikazan izračun koeficienta produktivnosti dela kot razmerje med prihodki od poslovanja in povprečnim številom zaposlenih, v tabeli 36 pa je prikazana tehnična produktivnost dela kot razmerje med določenimi proizvodi in povprečnim številom zaposlenih.

Tabela 35: Produktivnost dela (v 000 SIT/zaposlenega) v podjetju Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
Poslovni prihodki (v 000 SIT)	5.156.122	5.685.332	110
Povprečno število zaposlenih	206	201	98
Produktivnost dela	25.030	28.285	113

Vir: Bilance uspeha podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leti 2000 in 2001.

Produktivnost dela se je v letu 2001 povečala za 13% v primerjavi s predhodnim letom, kar je povezano predvsem z naraščanjem poslovnih prihodkov.

Na proizvodnost dela vplivajo tehnično-tehnološki, družbeni in organizacijski dejavniki. Tako je produktivnost dela odvisna vsaj od ravni tehnične opremljenosti, kvalitete predmetov dela, organizacije procesov dela, intenzivnosti dela in strokovnosti delavcev.

Tabela 36: Tehnična produktivnost dela (v tonah/zaposlenega) v podjetju Pfeiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
Proizvodnja izolacij iz steklene volne (v tonah)	18.138	21.382	118
Povprečno število zaposlenih	206	201	98
Teh.produktivnost dela	88,0	106,4	121

Vir: Letno poročilo podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leti 2000 in 2001.

Kot lahko vidimo iz tabele 36, je tehnična produktivnost dela v letu 2001 znašala 106,4 tone proizvedenih izdelkov iz steklene volne na zaposlenega. Tehnična produktivnost dela se je v letu 2001 povečala za 21% v primerjavi s predhodnim letom, kar razlagamo predvsem s povečanjem proizvodnje izdelkov iz steklene volne. Povečana produktivnost dela pozitivno vpliva na uspeh poslovanja podjetja kot celote.

4.2.3. DONOSNOST

Donosnost ali rentabilnost je najbolj kompleksna mera uspešnosti, opredeljena kot razmerje med določenim donosom (dobiček, čisti dobiček) in povprečnimi, za to potrebnimi vlaganji (Rebernik, 1994, str. 188). Odvisno od tega, kaj nas pri analizi zanima, lahko pridemo do različnih koeficientov donosnosti.

Donosnost kapitala je opredeljena kot razmerje med dobičkom in zanj vloženim kapitalom, pri čemer upoštevamo čisti dobiček in povprečni vložen kapital (Pučko, 1990, str. 96). Poslovanje podjetja bo v obračunskem obdobju donosnejše, če podjetje ustvari večji čisti dobiček ob danem povprečnem kapitalu (Turk, 1993, str. 280). Tako opredeljena donosnost je zanimiva predvsem z vidika lastnika, saj donosnost kapitala pove vlagateljem, koliko je podjetje ustvarilo z njihovim kapitalom. Zanje je to ključni kazalnik uspešnosti in kakovosti managementa. Medtem pa je z vidika podjetja kot celote ustrežnejše izračunavati tako imenovano donosnost sredstev, ki jo opredelimo z razmerjem med dobičkom in povprečno vloženimi vsemi poslovnimi sredstvi (Tekavčič, 1995, str. 72). Ta kazalec prikazuje, kako učinkovito so bila uporabljena sredstva podjetja za doseganje dobička.

Pri izračunu donosnosti kapitala sem čisti dobiček delila s povprečno vrednostjo kapitala. Pri izračunu donosnosti sredstev pa lahko kot dosežen rezultat upoštevamo različne postavke, vsebinsko najbolj smiselno pa je, da za rezultat vzamemo celotni dobiček, povečan za odhodke financiranja. Tako pri primerjavi dveh sorodnih podjetij izločimo vpliv financiranja in dobimo podatek o dejanski uspešnosti poslovanja z vloženimi sredstvi. Večji je kazalnik, uspešnejše je poslovanje podjetja (Igličar, Hočevar, 1997, str. 245).

Tabela 37: Izračun donosnosti kapitala in sredstev v podjetju Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
1. Čisti dobiček (v 000 SIT)	1.009.068	323.255	32
2. Celoten dobiček+odhodki financiranja (v 000 SIT)	1.258.069	565.333	45
3. Povprečna sredstva (v 000 SIT)	8.483.025	8.674.714	102
4. Povprečni kapital (v 000 SIT)	7.172.958	7.832.603	109
Donosnost sredstev (v %) (=2/3)	14,83	6,52	44
Donosnost kapitala (v%) (=1/4)	14,07	4,13	29

Vir: Bilance uspeha podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., za leta 2000 in 2001 in bilanca stanja podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

Kazalniki donosnosti za podjetje Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leti 2000 in 2001 kažejo, da je podjetje poslovalo uspešno. Glavni razlog za to pa je pozitiven poslovni izid v obeh letih. Tako donosnost sredstev kot donosnost kapitala sta se v letu 2001 glede na predhodno leto zmanjšali.

Donosnost sredstev se je zmanjšala za 56%, kar je bila posledica večjega zmanjšanja celotnega dobička in obresti za več kot pa se je povečala vrednost povprečnih sredstev. Tako je donosnost sredstev v letu 2001 znašala 6,52%. Kazalnik je nadgradnja koeficienta obračanja sredstev. Ta kaže kolikšne prihodke je poslovodstvo sposobno doseči s sredstvi podjetja, medtem ko donosnost prikazuje končno uspešnost pri ravnanju s sredstvi, pri čemer izločimo vpliv financiranja.

Za lastnike podjetja je najbolj zanimiva donosnost kapitala. Ta se je zmanjšala za 70,7%, kar je rezultat znižanja čistega dobička na eni strani in povečanja povprečnega kapitala na drugi strani. Podrobnejša analiza tega kazalnika je podana v naslednjem poglavju z Du Pontovim sistemom povezanih kazalnikov.

4.2.4. DUPONTOV SISTEM POVEZANIH KAZALNIKOV

V podjetjih se vse pogosteje uporablja Du Pontov sistem povezanih kazalnikov, ki temelji na kazalniku donosnosti kapitala kot cilja, ki ga poslovodstvu postavijo lastniki podjetja. Iz tega izhajajo zahteve, ki jih je treba zadovoljiti na nižjih ravneh poslovanja, zato ima sistem hierarhično obliko. V bistvu je s tem po segmentih prikazano celotno poslovanje in področje dela managementa, kar omogoča delegiranje odgovornosti na posamezna področja poslovanja:

- Odločitve o poslovanju, ki se kažejo skozi odhodke in prihodke, so prikazane s čisto donosnostjo prihodkov. Poslovodstvo sprejema odločitve, ki povečujejo prihodke in znižujejo odhodke in stroške. Direkten vpliv ima tudi država z davkom na dobiček, ki znižuje čisto donosnost prihodkov.
- Odločitve o investiranju odseva obračanje sredstev. Poslovodstvo z odločitvami o sestavi in obsegu vpliva na obračanje sredstev in s tem na donosnost – hitrejše kot je obračanje, višja je donosnost. Obračanje se poveča, če zmanjšamo skupna sredstva in ohranimo nivo prihodkov ali če spremenimo strukturo sredstev (npr. zmanjšamo delež osnovnih sredstev in finančnih naložb in povečamo delež obratnih sredstev) in s tem dosežemo povečanje prihodkov.
- Odločitve o financiranju so vključene s kazalnikom, ki primerja sredstva in kapital. To je v bistvu recipročna vrednost deleža kapitala v financiranju. Poslovodstvo z odločitvami glede načina financiranja svojih sredstev vpliva na ta kazalnik in manjši ko je delež kapitala, večja je njegova donosnost.

Poslovodstvo mora skrbno pretehtati posamezne odločitve in njihov celovit vpliv na poslovanje ter preučiti na katerih segmentih lahko izboljša svoje delovanje, da bo doseganje cilja lažje in učinkovitejše.

Povezanost med ekonomičnostjo, obračanjem sredstev in rentabilnostjo prikaže Du Pontova formula:

$$R = \frac{D}{S} = \frac{P-O}{P} * \frac{P}{S} = \left(1 - \frac{1}{E}\right) * \frac{P}{S}$$

Kjer je: R – rentabilnost, D – dobiček, S – sredstva, E – ekonomičnost, P – prihodki, O – odhodki.

Prvi del kaže trošenje poslovnih prvin, drugi del pa vpliv vezave sredstev. Razmerje med prihodki in poslovnimi sredstvi imenujemo obračanje poslovnih sredstev. Rentabilnost je torej funkcija ekonomičnosti in obračanja sredstev.

Sistem zajema podatke iz bilance stanja (prikazana so povprečna sredstva in kapital) in izkaza uspeha in izhaja iz čiste donosnosti kapitala, ki je v podjetju Pfeleiderer Novoterm d.o.o. v letu 2001 znašala 4,13% (tabela 38). Ta je rezultat koeficienta obračanja sredstev v višini 0,68, čiste donosnosti prihodkov v višini 5,5% in recipročne vrednosti deleža kapitala v financiranju v višini 1,11.

Tabela 38: Du Pontov sistem povezanih kazalnikov za podjetje Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001

Postavka	2000	2001	I _{01/00}
Donosnost kapitala (v %)	14,3	4,1	30
a. čista donosnost prihodkov (v %)	14,9	5,5	37
b. koeficient obračanja sredstev	0,8	0,68	85
c. obrnjen delež kapitala v financiranju	1,2	1,11	94

Vir: Izračun na podlagi bilance uspeha podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., za leta 2000 in 2001 in bilance stanja podjetja Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

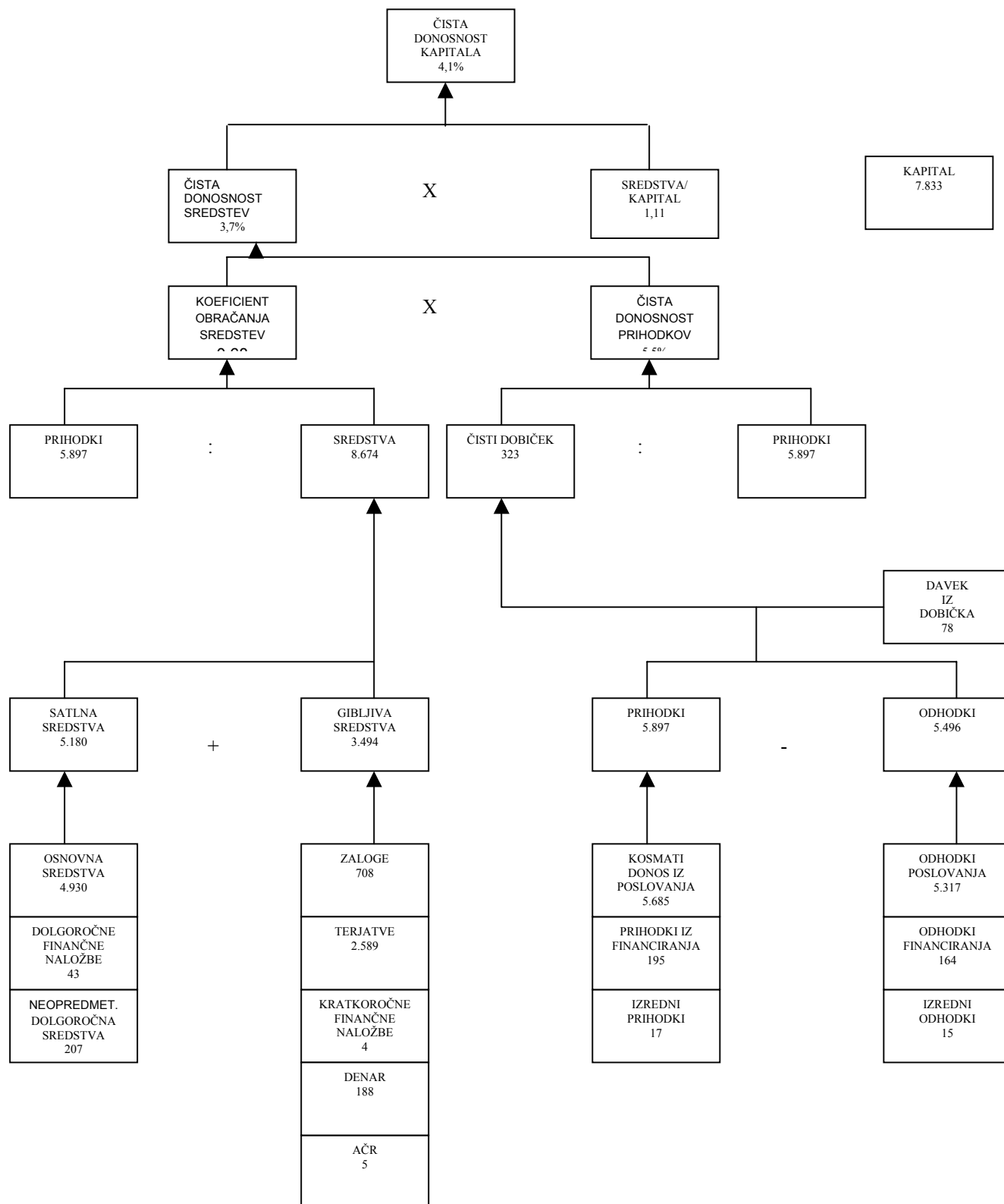
Donosnost kapitala se je v proučevanem obdobju poslabšala in je dosegla vrednost 4,13%. Glavni razlog za to je padec kazalnika čiste donosnosti prihodkov in tudi padec koeficienta obračanja sredstev. Čeprav so se povprečna sredstva povečala, so se prihodki zmanjšali, kar je zaskrbljujoče. Čista donosnost prihodkov se je v letu 2001 zmanjšala za 63% glede na prejšnje leto. Dejstvo pa je, da so bili v letu 2000 večji kot v letu 2001 le izredni prihodki, medtem ko lahko za ostale postavke prihodkov rečemo ravno obratno. Prihodki od prodaje so bili tako večji za 10% v letu 2001 kot tudi prihodki od financiranja, ki so se povečali za 12%. Celotne prihodke v letu 2001 zmanjšujejo edino izredni prihodki, ki pa so v letu 2000 dosegli izredno

vrednost, saj so bili posledica odškodnin zavarovalnic in ukinitve rezervacij. Posledica vsega tega pa je manjši koeficient za 70%.

Tudi obrnjen delež kapitala je imel negativen vpliv na spremembo rentabilnosti, saj je njegova vrednost padla za 6%. Povprečna skupna sredstva so naraščala relativno počasneje od povprečnega kapitala, kar pomeni, da se je povprečni delež kapitala v financiranju povečal.

Bistvena prednost Du Pontovega sistema povezanih kazalnikov je, da združuje kazalnike z različnih področij poslovanja in tako zbrani imajo večjo izrazno moč kot vsak posebej.

Slika 2: Du Pontov sistem povezanih kazalnikov za podjetje Pfeleiderer Novoterm, d.o.o., v letih 2000 in 2001.



Vir: Izračun na podlagi podatkov iz izkaza uspeha za leti 2000 in 2001 in bilanc stanja na dan 31. 12. 2000 in 31. 12. 2001.

4.3. UGOTOVITVE ANALIZE USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Poslovanje podjetja Pfeiderer Novoterm je bilo v letu 2001 manj uspešno kot v letu 2000, vendar so v obeh letih vložena sredstva prinesla dobiček, v letu 2002 pa se je ta povečal za 12%. Prihodki so se v letu 2001, glede na leto 2000, zmanjšali za 13%. To je posledica manjših izrednih prihodkov v tem letu. Leta 2000 so bili izredni prihodki kar 99% višji kot v letu 2001 in so bili doseženi z odškodnino zavarovalnic in ukinitvijo rezervacij. V letu 2002 so se izredni prihodki še zmanjšali, skupni prihodki pa povečali za 8%. V letu 2001 so se zmanjšali tudi odhodki, in sicer za 2%. Opazno je zmanjševanje izrednih prihodkov tako v letu 2001 kot v letu 2002.

Podjetje je v obravnavanem obdobju poslovalo ekonomično. Celotna ekonomičnost se je v letu 2001, v primerjavi z letom 2000, zmanjšala za 11% in v letu 2002 ostala na isti ravni. Tudi kazalci produktivnosti so se v obravnavanem obdobju izboljšali za 13%, takšen trend pa se je nadaljeval tudi v letu 2002. Donosnost sredstev je bila nekoliko višja od donosnosti kapitala, a se je prav tako iz leta v leto spreminjala. Kazalnika donosnosti sredstev in kapitala kažeta, da je podjetje v letih 2000 in 2001 poslovalo uspešno. V letu 2000 sta bili vrednosti kazalnikov visoki, kar je posledica boljšega poslovnega izida v tem letu, na račun visokih izrednih prihodkov. V letu 2002 se je donosnost sredstev zmanjšala, donosnost kapitala pa rahlo povečala v primerjavi s prejšnjim letom.

SKLEP

Z analizo poslovanja podjetja Pfleiderer Novoterm, d.o.o., sem poskušala ugotoviti, kako uspešno je podjetje poslovalo v letih 2000 in 2001 ter, kateri dejavniki so pozitivno oziroma negativno vplivali na uspešnost poslovanja. Opravljena analiza je pokazala, da je podjetje v obeh letih poslovalo uspešno, saj je izkazovalo dobiček. Kaže tudi, da se bo ta trend še nadaljeval. Dober poslovni rezultat je predvsem posledica izvajanja številnih sistematičnih ukrepov v organizaciji družbe, optimizaciji proizvodnih programov, tehnologiji, nabavi in prodaji.

S pomočjo analize poslovanja sem prišla do nekaterih ugotovitev glede prednosti in slabosti poslovanja podjetja. Ključne prednosti podjetja so: kvaliteta izdelkov, enakomerna proizvodnja in prodaja, ki nista sezonsko pogojeni, povečevanje obsega proizvodnje in prodaje, povečevanje produktivnosti, zmanjševanje fluktuacije zaposlenih, stalni dobavitelji in odjemalci, lastna zunanjetrgovinska mreža, bolj tekoče poravnavanje obveznosti do dobaviteljev, visoka boniteta (soliden plačnik) ter fleksibilnost in hitra dostava kupcem. Slabosti podjetja pa so: zaostanki plačil kupcev, konzervativen način financiranja, netvegana finančna politika pa tudi razdrobljen trg in relativno majhen domači trg.

V letu 2000 je podjetje zaznamoval nekontroliran iztek žareče mase iz steklarske peči. Kljub težavam v proizvodnji, so uspeli zagotoviti dobave na strateških trgih in ohraniti kupce. Čisti prihodki od prodaje so se zmanjšali za 22%. Skupne prihodke pa so povečali predvsem izredni prihodki, ki so znašali kar 1,32 milijarde SIT in so bili doseženi z odškodnino zavarovalnic in z ukinitvijo rezervacij. Omenjene izredne razmere se odražajo tudi na nekaterih izračunanih kazalcih in opazno odstopajočih vrednosti od normalnih.

Analiza sredstev, zaposlenih, proizvodnje in prodaje mi ni razkrila nobenih problemskih situacij, ki bi negativno vplivale na uspešnost poslovanja podjetja. Za razliko od tega pa obstaja tudi nekaj problemskih stanj. Najprej bi omenila problem poravnavanja obveznosti kupcev. Predvsem gre za daljše plačilne roke in večje zamude pri plačevanju obveznosti kupcev. Podjetje bi tako moralo v prihodnje poskrbeti za hitrejšo izterjavo terjatev do kupcev. Drugi problem se nanaša na finančno politiko, ki jo vodi podjetje. Gre za izredno netvegano finančno politiko, podjetje bi se lahko več zadolževalo, kar bi pozitivno vplivalo na uspešnost poslovanja. Tretji problem se ravno tako nanaša na finančno politiko podjetja. Izračunani kazalci finančne stabilnosti kažejo, da podjetje dolgoročna sredstva in del kratkoročnih sredstev financira z dolgoročnimi viri. Ker so dolgoročni viri ponavadi dražji od kratkoročnih, bi v podjetju lahko razmislili tudi o nekoliko manj konzervativnem načinu financiranja.

Na koncu diplomskega dela bi želela poudariti, da je analiza poslovanja podjetja Pfeiderer Novoterm, predvsem zaradi obsega diplomskega dela omejena in nepopolna. Vendar lahko rečem, da so bili osnovni analitični pogledi na poslovanje podjetja osvetljeni. Le-ti so pokazali, da je podjetje Pfeiderer Novoterm v preteklosti poslovalo uspešno in glede na možnosti, ki se kažejo, bi se takšen trend lahko nadaljeval tudi v prihodnosti.

LITERATURA

1. Bošnjak Marko: Gradivo za vaje in seminar za predmeta upravljanje in ravnanje podjetja in temelji managementa. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 99 str.
2. Brigham F. Eugene, Houston Joel F.: Fundamentals of Financial Management. Eight Edition. Four Worth: The Drdyen Press, 1998. 898 str.
3. Hočevar Marko, Igličar Aleksander: Računovodstvo za managerje. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1997. 423 str.
4. Kaltkekar Zdravko: Organizacija delovnih procesov. Kranj: Moderna organizacija, 1989. 360 str.
5. Koletnik Franc: Koliko je vredno podjetje. Teoretični in praktični vidiki vrednotenja podjetja. Ljubljana: Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev Slovenije, 1991. 188 str.
6. Kotnik Drago: Nabavna politika. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1990. 27 str.
7. Lipičnik Bogdan: Organizacija podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 243 str.
8. Lipovec Filip: Analiza in planiranje poslovanja. Ljubljana: Delo – Gospodarski vestnik, 1983. 401 str.
9. Mramor Dušan: Uvod v poslovne finance. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1993. 381 str.
10. Pučko Danijel: Analiza poslovanja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 289 str.
11. Pučko Danijel: Analiza in načrtovanje poslovanja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 196 str.
12. Pučko Danijel, Rozman Rudi: Ekonomika in organizacija podjetja. 1. knjiga. Ekonomika podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 344 str.
13. Rebernik Miroslav: Ekonomika podjetja. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1999. 445 str.
14. Rojšek Iča: Temelji trženja. Vodič po predmetu I. del. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1993. 50 str.
15. Rozman Rudi: Analiza uspešnosti poslovanja gospodarskih družb. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1995a, 19, str. 74-77.
16. Slapničar Sergeja: Uporaba računovodskih informacij pri nadzoru posloводства. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998. 120 str.

17. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1993. 406 str.
18. Tekavčič Metka: Nekateri vidiki analize uspešnosti poslovanja. Portorož: Zbornik referatov 1. strokovnega posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1995, str. 66-75.
19. Turk Ivan, Kavčič Slavka, Kokotec – Novak Majda: Poslovodno računovodstvo. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 1998. 616 str.
20. Turk Ivan, Kavčič Slavka, Koželj Stanko, Kokotec – Novak Majda: Finančno računovodstvo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 406 str.
21. Welsch A. Glenn: Budgeting: Profit Planning and Control. New Jersey: Prentice-Hall, 1988. 661 str.
22. Zadavec Rajko: Zaključni račun z analizo. Ljubljana: Primath, 1997. 287 str.
23. Žnidaršič – Kranjc Alenka: Ekonomika podjetja. Postojna: Dej, 1995. 272 str.

VIRI

1. Bilanca stanja podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2000.
2. Bilanca stanja podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., na dan 31. 12. 2001.
3. Bilanca uspeha podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za obdobje od 1. 1. do 31. 12. 2000.
4. Bilanca uspeha podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za obdobje od 1.,1. do 31.,12.,2001.
5. Evidence nabavne službe podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leto 2000.
6. Evidence nabavne službe podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leto 2001.
7. Interni pregled prodaje podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leto 2000.
8. Interni pregled prodaje podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leto 2001.
9. Kadrovske evidence podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leto 2000.
10. Kadrovske evidence podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leto 2001.
11. Letno poročilo o poslovanju podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leto 2000.
12. Letno poročilo o poslovanju podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leto 2000.
13. Poročilo o proizvodnji podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leto 2000.
14. Poročilo o proizvodnji podjetja Pfeiderer Novoterm, d.o.o., za leto 2001.

PRILOGE

Priloga 1: Podatki iz bilance uspeha podjetja Pfeleiderer Novoterm v letih 2000 in 2001 v tekočih cenah in stalnih cenah iz leta 2001 (v 000 SIT)

Postavka	2000		2001	I 01/00
	tekoče cene	stalne cene	stalne cene	
A. ČISTI PRIH. IZ PRODAJE	4.750.152	5.149.165	5.638.154	118,7
1. proizvodov in storitev na domačem trgu	1.130.377	1.225.329	1.124.525	99,5
2. proizvodov in storitev na tujem trgu	3.511.312	3.806.262	4.406.904	125,5
3. blaga in materiala na domačem trgu	47.784	51.798	43.113	90,2
4. blaga in materiala na tujem trgu	60.679	65.776	63.612	104,8
B. POVEČ. VREDN. ZALOG PROIZV. IN NEDOKON. PROIZV.	6.418	6.957	47.178	735,1
C. KOSMATI DONOS IZ POSLOVANJA	4.756.570	5.156.122	5.685.332	119,5
D. STROŠKI BLAGA, MATER., STORITEV	3.174.219	3.440.853	3.659.333	115,3
1. Nabavna w prodanega blaga	90.859	98.491	75.804	83,4
2. Stroški materiala	1.756.670	1.904.230	2.095.167	119,3
3. Stroški storitev	1.326.690	1.438.132	1.488.362	112,2
E. STROŠKI DELA	738.557	800.596	772.764	104,6
1. Plače	530.755	575.338	560.021	105,5
2. Stroški za socialno varnost	114.351	123.956	122.582	107,2
3. Drugi stroški dela	93.451	101.301	90.161	96,5
F. AMORTIZACIJA NEOPRED. DOLG. SRED. IN OPREDM. OS	905.482	981.542	805.077	88,9
G. ODPISI OBRAT. SREDSTEV	28.611	31.014	47.986	167,7
H. REZERVACIJE	136.697	148.180	22.259	16,3
I. DRUGI ODH. POSLOVANJA	9.233	10.009	9.995	108,3
J. DOBIČEK IZ POSLOVANJA	-236.229	-256.072	367.918	155,7
L. PRIH. OD FINANCIRANJA	159.819	173.244	195.407	122,3
1. Prih. na podlagi deležev iz dobička	0	0	0	
2. Prih. iz obresti in drugi prih. od financ.	159.819	173.244	195.407	122,3
M. STR. OBRESTI IN DRUGI ODH. FINANC.	119.695	129.749	164.109	137,1
N. DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA	-196.105	-212.578	399.216	203,6
O. IZREDNI PRIHODKI	1.322.886	1.434.008	16.510	1,2
1. Od odprave rezervacij	748.515	811.390	0	0,0
2. Drugi izredni prihodki	574.371	622.618	16.510	2,9
P. IZREDNI ODHODKI	85.897	93.112	14.502	16,9
1. Za poravnavo izgube prejšnjih let	0	0	0	
2. Drugi izredni odhodki	85.897	93.112	14.502	16,9
R. CELOTNI DOBIČEK	1.040.884	1.128.318	401.224	38,5
S. DAVEK IZ DOBIČKA	110.011	119.252	77.969	70,9
Š. ČISTI DOBIČEK POSLOVNEGA LETA	930.873	1.009.066	323.255	34,7

Vir: Bilanca uspeha podjetja Pfeleiderer Novoterm d.o.o. v letih 2000 in 2001.

Priloga 2: Podatki iz bilance stanja podjetja Pfeleiderer Novoterm na dan 31.12. v letih 2000 in 2001 v tekočih cenah in stalnih cenah iz leta 2001 (v 000 SIT)

Postavka	2000		2001	I _{01/00}
	tekoče cene	stalne cene	stalne cene	
A. STALNA SREDSTVA	5.119.240	5.477.587	4.883.296	89,2
I. Neopredm.dolg.sredstva	232.516	248.792	165.589	66,6
II. Opredmetena OS	4.843.748	5.182.810	4.677.726	90,3
1. Nepremičnine	2.023.023	2.164.635	2.127.954	98,3
2. Oprema in druga opred.OS	2.820.725	3.018.176	2.549.772	84,5
III. Dolg.fin.naložbe	42.976	45.984	39.981	86,9
IV. Popravek K	0	0	0	0,0
B. GIBLJIVA SREDSTVA	2.794.326	2.989.929	3.998.616	133,7
I. Zaloge	633.046	677.359	737.591	108,9
1. Material	287.210	307.315	313.554	102,0
2. Nedok.proizvodnja	14.155	15.146	3.813	25,2
3. Proizvodi	315.193	337.257	407.511	120,8
4. Blago	16.488	17.642	12.713	72,1
II. Dplg.terjatve iz poslovanja	0	0	0	0,0
III. Kratk.terjatve iz poslovanja	2.001.522	2.141.629	3.036.547	141,8
IV. Kratk.finančne naložbe	0	0	8.463	0,0
V. Denarna sredstva	155.660	166.556	209.640	125,9
VI. AČR	4.098	4.385	6.375	145,4
C. SREDSTVA	7.913.566	8.467.516	8.881.912	104,9
A. KAPITAL	7.169.136	7.670.976	7.994.230	104,2
I. Osnovni K	2.931.347	3.136.541	2.931.347	93,5
II. Vplačani presežek K	0	0	0	0,0
III. Rezerve	73.211	78.336	73.211	93,5
IV. Preneseni čisti dobiček prej.let	387.398	414.516	1.318.271	318,0
V. Revaloriz.popravek K	2.846.307	3.045.548	3.348.146	109,9
VI. Nerazdeljeni čisti dobiček posl.leta	930.873	996.034	323.255	32,5
B. DOLG.REZERVACIJE	281.044	300.717	322.977	107,4
C. DOLG.OBVEZNOSTI	0	0	0	0,0
D. KRATK.OBVEZNOSTI	435.303	465.774	537.508	115,4
I. Kratk.obvez.iz poslovanja	435.303	465.774	537.508	115,4
II. Kratk.obvez.iz financ.	0	0	0	0,0
E. PČR	28.083	30.049	27.197	90,5
F. OBVEZ.DO VIROV SREDSTEV	7.913.566	8.467.516	8.881.912	104,9

Vir: Bilance stanja podjetja Pfeleiderer Novoterm na dan 31.12.2000 in 31.12.2001.